Politici publice
și integrare europeană

Volum coordonat de
Mihai Ungureanu

INSTITUȚII, ALEGERI INDIVIDUALE ȘI ACȚIUNE COLECTIVĂ

Collegium
POLIROM

Seria *Collegium. Politici publice şi integrare europeană* este coordonată de Adrian Miroiu şi Iordan Gheorghe Bărbulescu.

© 2014 by Editura POLIROM

Această carte este protejată prin copyright. Reproducerea integrală sau parţială, multiplicarea prin orice mijloace şi sub orice formă, cum ar fi xeroxarea, scanarea, transpunerea în format electronic sau audio, punerea la dispoziţia publică, inclusiv prin internet sau prin reţele de calculatoare, stocarea permanentă sau temporară pe dispozitive sau sisteme cu posibilitatea recuperării informaţiilor, cu scop comercial sau gratuit, precum şi alte fapte similare săvârşite fără permisiunea scrisă a deţinătorului copyrightului reprezintă o încălcare a legislaţiei cu privire la protecţia proprietăţii intelectuale şi se pedepsesc penal şi/sau civil în conformitate cu legile în vigoare.

Pe copertă: © lightsource/Depositphotos.com

www.polirom.ro

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4; P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A, sc. 1, et. 1,
sector 4, 040031, O.P. 53

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă / Mihai Ungureanu (coord.). – Iaşi: Polirom, 2014
Bibliogr.
Index

ISBN print: 978-973-46-4890-0
ISBN ePub: 978-973-46-5136-8
ISBN PDF: 978-973-46-5137-5

I. Ungureanu, Mihai

32.01

Printed in ROMANIA

Volum coordonat de
Mihai Ungureanu

INSTITUȚII, ALEGERI INDIVIDUALE ȘI ACȚIUNE COLECTIVĂ

POLIROM
2014

Cuprins

Prezentarea autorilor 7

Cuvânt înainte (Mihai Ungureanu) 11

Capitolul 1. Alegeri individuale şi acţiune colectivă (*Mihai Ungureanu*) 13

Partea I

Instituţii politice şi alegere individuală

Capitolul 2. Alegeri individuale şi calitatea democraţiei (*Elena Gheaţă, Andrada Nimu*) 33

Capitolul 3. Participarea electorală a cetăţenilor (*Mihai Ungureanu, Elena Gheaţă*) 51

Capitolul 4. Ineficienţa rentelor politice (*Iulia Drăjneanu, Andrei Vlăducu*) 74

Capitolul 5. Modele economice ale birocraţiei (*Mihai Ungureanu, Diana-Camelia Iancu*) 98

Capitolul 6. Creşterea şi mărimea guvernământului (*Mirela Vlăsceanu, Monica Puşcaş*) 114

Capitolul 7. Mărimea şi structura legislativului (*Alexandru Volacu*) 135

Capitolul 8. Modele spaţiale ale competiţiei multipartidiste (*Andra Roescu*) 152

Capitolul 9. Economia constituţională (*Elena Mega*) 171

Partea a II-a

Lege, societate şi alegere individuală

Capitolul 10. Abordarea economică a dreptului (*Măriuca-Oana Constantin, Raul Zachia*) 201

Capitolul 11. Gen şi alegere raţională: abordarea economică a familiei (*Andreea Molocea, Miruna Pantel*) 225

Capitolul 12. Analiza economică a comportamentului religios (*Ştefan Colbu, Alexandru Volacu*) ... 247

Index de termeni 269

Prezentarea autorilor

Mihai Ungureanu este lector universitar doctor în cadrul Facultății de Științe Politice, Școala Națională de Studii Politice și Administrative (SNSPA) din București. Este titular al disciplinelor Teoria alegerii raționale, Partide și sisteme electorale și Guvernare și alegeri publice. A publicat mai multe lucrări, dintre care menționăm: „Two new solutions for Sen's impossibility of a paretian libertarian" (*Innovative Issues and Approaches in Social Sciences*, vol. 2, nr. 2, 2009), *Paradoxuri libertariene în Teoria Alegerii Sociale*, vol. 1: *Concepte și rezultate fundamentale* (Economica, 2011); vol. 2: *Analiza informațională a paradoxurilor libertariene* (Economica, 2012); „Science and social responsibility: The «bureaucratic wars» from Public Choice Theory" (*European Journal of Science and Theology*, vol. 8, supl. 1, 2012) și *Economic and Evolutionary Approaches in Social Sciences* (coord., Wolters Kluver Romania, 2014). Printre interesele sale de cercetare se numără: filosofia științelor sociale, teoria alegerii sociale, teoria alegerii publice, neoinstituționalismul de tip alegere rațională, economia comportamentală și politica comparată.

Ștefan Colbu este cadru didactic asociat la Facultatea de Filosofie și Științe Social-Politice din cadrul Universității „Alexandru Ioan Cuza" din Iași. A obținut titlul de doctor în Științe Politice în cadrul SNSPA în anul 2012 cu teza *Creștinism ortodox și politică. O analiză neoinstituționalistă* (Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza", 2013). Dintre lucrările de specialitate publicate menționăm: „Abordări economice asupra comportamentului religios" (*Perspective politice*, vol. I, nr. 1, 2009), „Mecanisme de păstrare a ortodoxiei și ortopraxiei în Biserica Răsăriteană" (V. Sava, I. Dura, C. Onica, A. Atudori [coord.], *Studia Theologica Doctoralia III*, Doxologia, 2011) și „Drepturile omului reflectate în instituțiile Bisericii Ortodoxe" (I. Moroianu-Zlătescu, M. Scarlat, A. Bulgaru, M. Mocanu [coord.], *Dimensiunea spirituală a drepturilor omului. Educația pentru toți*, IRDO, 2012), „Decalogue – an institutional approach" (*European Journal of Science and Theology*, vol. 8, nr. 1, 2012). Domeniile sale de interes includ relația dintre religie și politică/ Biserică și stat, analiza economică a religiei, filosofia politică, etica politică și ideologiile politice.

Măriuca-Oana Constantin este avocată, doctorandă în Științe Politice în cadrul SNSPA și bursieră a Academiei Române în cadrul proiectului „Rute de excelență academică în cercetarea doctorală și postdoctorală – READ". Activitatea sa de cercetare se caracterizează printr-o abordare interdisciplinară a sferei juridice cu domeniul științelor politice, având ca principale interese: drepturile omului, studiile de gen, combaterea discriminării, teoria alegerii raționale și politicile europene. Dintre lucrările publicate menționăm: „Clauza culturală în jurisprudența penală din România. Cazul mariajelor timpurii în comunitățile rome tradiționale" (*Noua Revistă de Drepturile Omului*, nr. 3, 2011, C.H. Beck) și „Minori și minorități. Religie și tratament medical" (*Noua Revistă de Drepturile Omului*, nr. 4, 2013, C.H. Beck).

Iulia Drăjneanu este doctorandă în Științe Politice în cadrul SNSPA. Este licențiată în Științe Politice și a absolvit masteratul de Teorie și Alegere Politică în cadrul SNSPA. Principalele sale

interese de cercetare includ teoria alegerii publice, integritatea mediului de afaceri şi acţiunea sindicală în România postcomunistă. A colaborat cu organizaţia nonguvernamentală Transparency International Romania, în calitate de coautor, pentru publicarea studiilor „Integritatea în mediul de afaceri din România. Cercetare asupra mecanismelor de instituţionalizare a eticii în companii" (C. Ducu [coord.], 2011) şi „Sistemul naţional de integritate în România", ediţia a treia (I. Lonean, P. Zoubkov [coord.], 2012). A participat la conferinţe internaţionale în domeniul relaţiilor de muncă şi al eticii în afaceri. În 2013 a prezentat lucrarea „Labour unions in Romania: who's accountable to whom? The unjustified restriction of SME employees' right to associate" în cadrul conferinţei „Industrial Relations in Europe Conference", SNSPA. În 2014 a prezentat lucrarea „A content analysis of codes of ethics: comparing general and local codes of ethics adopted by multinational banks" („3rd International Conference on Social Responsability, Ethics, and Sustainable Business", Blanquerna School of Communication and International Relations, Ramon Llull University).

Elena Gheaţă este masterandă în cadrul programului de studiu Teorie şi Analiză Politică, la Facultatea de Ştiinţe Politice, SNSPA. Este licenţiată în Ştiinţe Politice, specializarea Sociologie. Interesele sale de cercetare cuprind: abordarea de tip alegere raţională în ştiinţele politice şi sociologie, filosofia ştiinţelor sociale, filosofia politică şi abordarea experimentală în ştiinţele sociale. A publicat în coautorat cu Mihai Ungureanu articolul ISI „Collective action, expresiveness and social preferences: the case of Romanian protests of 2012" (*European Journal of Science and Theology*, vol. 8, nr. 1, 2012).

Diana-Camelia Iancu este conferenţiar universitar în cadrul SNSPA. În anul 2008 a obţinut titlul de *doctor cum laude* în Ştiinţe Administrative, în cadrul SNSPA, cu teza *Europenizarea administraţiei publice locale din România*. Este titulară a disciplinelor Spaţiul administrativ european, Decizia în Uniunea Europeană şi Tehnici şi metode de formulare a deciziei publice. Dintre lucrările publicate menţionăm: *Local Reforms in Transitional Democracies* (Institutul European, 2013) şi *Uniunea Europeană şi administraţia publică* (Polirom, 2010). Printre interesele sale de cercetare se numără: reforma administraţiei publice, europenizarea, procesul decizional în Uniunea Europeană. În prezent este decan al Facultăţii de Administraţie Publică, SNSPA, şi coordonatoare a cursului Good Governance în cadrul School of Management, Radboud University, Nijmegen, Olanda.

Elena Mega îşi desfăşoară activitatea profesională în domeniul evaluării politicilor publice, în special al implementării fondurilor structurale în România. A absolvit masteratul de Managementul Dezvoltării la London School of Economics şi este licenţiată în Ştiinţe Politice, specializarea Relaţii Internaţionale şi Ştiinţe Politice, la SNSPA şi în Administrarea Afacerilor la Academia de Studii Economice. A publicat capitolul „Economics of Corruption" (în volumul *Economic and Evolutionary Approaches in Social Sciences*, Wolters Kluwer România, 2014). Domeniile sale de interes includ economia politică internaţională şi dezvoltarea internaţională.

Andreea Molocea este doctor în Ştiinţe Politice, titlu acordat de SNSPA, şi consilieră în cadrul Departamentului pentru Egalitate de Şanse între Femei şi Bărbaţi. A absolvit Facultatea de Ştiinţe Politice şi masteratul de Gen, Politici şi Minorităţi din cadrul aceleiaşi universităţi. Domeniile sale de interes vizează postfeminismul, mişcarea de femei în România, tranziţia românească, metodele de capacitare a femeilor în spaţiul public. A publicat articole academice pe temele de interes. Cea mai recentă contribuţie („Gen şi frumuseţe în publicitate") este inclusă în volumul *Femeile spun nu publicităţii ofensatoare* (Oana Băluţă [coord.], Maiko, 2013). Alte lucrări publicate: „Liberalismul" (coautoare alături de Nicolae Dobrei, în Mihaela Miroiu [coord.], *Ideologii politice actuale*, Polirom, 2012), „To See Things in Another Perspective: Feminist Influence in Epistemology" (*Supplement of the Annals of the University of Oradea, International Relations and European Studies: European Union*, 2012; în Mircea Brie, István Polgár, Florentina Chirodea [coord.], *Identity, Diversity and Integration*, Editura Universităţii Oradea, 2012).

Andrada Nimu este doctorandă în Ştiinţe Politice în cadrul SNSPA. Este licenţiată în Ştiinţe Politice şi a absolvit masteratul de Teorie şi Analiză Politică în cadrul SNSPA. Interesele sale academice includ: instituţionalismul sociologic, societatea civilă, studiile de gen. Publicaţii: „Intellectual property in the digital space" (*Perspective Politice*, vol. V, nr. 1, 2012), „Crafting capabilities: A normative perspective on social networks" (*Perspective Politice*, vol. VI, nr. 1, 2013), „Stability, reproduction and change in three institutionalist approaches" (*Perspective Politice*, vol. VII, nr. 1, 2014).

Miruna Pantel a absolvit Facultatea de Ştiinţe Politice din cadrul SNSPA. În anul 2012 a absolvit masteratul de Politici, Gen şi Minorităţi, SNSPA. În prezent este doctorandă în Ştiinţe Politice în cadrul aceleiaşi instituţii. Din 2012 este membră în Consiliul director al Centrului de Dezvoltare Curriculară şi Studii de Gen FILIA. Domenile sale de interes academic sunt etica politică, studiile de gen şi analiza politicilor publice.

Monica Puşcaş este licenţiată în Ştiinţe Politice, absolventă a unui program masteral de Evaluare a politicilor şi programelor publice europene la SNSPA şi a unui program de formare de scurtă durată la Universitatea Complutense din Madrid pe aceeaşi tematică. În prezent este doctorandă la SNSPA, studiind evaluarea politicilor publice educaţionale din învăţământul superior. Dintre lucrările publicate amintim: „Coerenţa politicilor educaţionale. O perspectivă instituţionalistă asupra paradoxurilor relaţiei dintre autonomia universitară şi asigurarea calităţii în învăţământul superior din România" (*Quality Assurance Review*, vol. 3, nr. 2, 2011), „Formarea şi evaluarea cadrelor didactice: necesitatea unui sistem coerent, adaptat la tendinţele actuale internaţionale" (în O.C. Şerban, G. Tarara, I. Banu [coord.], *Impactul globalizării asupra politicilor educaţionale şi formării profesionale*, Ars Docendi, 2013) şi „The impact of differences in curriculum on knowledge related to European Citizenship: a comparative analysis in the case of Portuguese and Romanian pupils" (coautori I. Stânciugelu, M. Iorga, H. Salema, C. Carvalho, D. Martins, *Social and Behavioral Sciences*, vol. 149, 2014).

Andra Roescu este doctor în Ştiinţe Politice, titlu obţinut la SNSPA. A absolvit masteratul de Teorie şi Analiză Politică din cadrul aceleiaşi universităţi. Domeniile sale de interes vizează sistemele electorale, comportamentul electoral, teoria alegerii publice, experimentele şi metodele de cercetare cantitative. Dintre lucrările publicate menţionăm: „Competiţia inter- şi intrapartinică în alegerile parlamentare din noiembrie 2008" (*Perspective Politice*, 3[1], 2010), „Studying causal inference in political science. The case of experiments" (*Supliment Analele Universităţii din Oradea*, Seria RISE, 2012), „Modele spaţiale ale competiţiei electorale" şi „Competiţia intra- şi interpartinică în alegerile parlamentare din 2008 şi 2012 din România" (în Adrian Miroiu, Şerban Cerkez [coord.], *Competiţia politică în România*, Polirom, 2013).

Andrei Vlăducu este doctorand în Ştiinţe Politice în cadrul SNSPA şi cadru didactic asociat la Facultatea de Ştiinţe Politice. Ariile sale de interes academic includ economia comportamentală şi teoria alegerii sociale. Dintre lucrările publicate menţionăm: „Scopuri şi mijloace. O teorie a biroului public (*Perspective Politice*, vol. III, nr. 1, 2010), „Influenţează regulile de vot rezultatul alegerilor? Votul strategic în cadrul cursului de Analiză Electorală" (coautor Dinu Guţu, *Perspective Politice*, vol. IV, nr. 1, 2011), „Contradicţii între teoria dreptăţii a lui J. Rawls şi critica marxistă a lui R. Miller" (*Perspective Politice*, vol. V, nr. 1, 2012) şi „Un experiment privind regulile de vot la alegerile locale din Chişinău - Republica Moldova" (coautor Dinu Guţu, în Adrian Miroiu, Şerban Cerkez [coord.], *Competiţia politică în România*, Polirom, 2013).

Mirela Vlăsceanu este doctorandă în Ştiinţe Politice în cadrul SNSPA şi absolventă a masteratului de Teorie şi Analiză Politică din cadrul aceleiaşi universităţi. Domeniile sale de interes cuprind analiza instituţională, educaţia, politicile pentru învăţământul superior, în special politicile de

finanţare şi de stimulare a performanţei şi creştere a calităţii. Dintre lucrările publicate menţionăm: „Impact of Quality-Based Funding in Romanian Higher Education: 1999-2000" (*Annals of the University of Oradea. International Relations and European Studies [RISE]*, vol. 4, 2012), „Ranking Political Science Departments: The Case of Romania" (coautori Gabriel Viiu, Adrian Miroiu, *Quality Assurance Review*, vol. 4, nr. 2, 2012), „Modelul actorilor cu putere de veto şi relaţiile instituţionale dintre partidele politice în administraţia locală" (în Adrian Miroiu, Şerban Cerkez [coord.], *Competiţia politică în România*, Polirom, 2013), „The Economics of Higher Education Financing: An Application of the IAD Framework" (în M. Ungureanu [coord.], *Economic and Evolutionary Approaches in Social Sciences*, Wolters Kluwer Romania, 2014).

Alexandru Volacu este doctorand în Ştiinţe Politice şi cadru didactic asociat în cadrul Facultăţii de Ştiinţe Politice, SNSPA. A obţinut diploma de master în Teorie şi Analiză Politică şi diploma de licenţă în Ştiinţe Politice în cadrul aceleiaşi universităţi. Interesele sale de cercetare includ filosofia politică, teoria jocurilor, teoria alegerii publice, analiza spaţială a competiţiei electorale, etica politică şi filosofia ştiinţei. A fost vicepreşedinte şi director academic al International Association of Political Science Students, vicepreşedinte şi director de proiecte al UN Youth Association of Romania, iar din 2014 este editor al *Romanian Journal of Society and Politics*. A publicat articole în reviste indexate în baze de date internaţionale, printre care: „Does Voter Distribution Matter in the Directional Model? A Refutation of the Original Claims" (*Perspective Politice*, vol. V, nr. 1, 2012), „Cooperation and Competition in the European Parliament: A Game Theoretical Interpretation" (*Romanian Journal of European Affairs*, vol. 12, nr. 1, 2012), „Mixed Strategy Nash Equilibrium and Quantal Response Equilibrium. An experimental comparison using RPS games" (*Theoretical and Applied Economics*, vol. 21, nr. 10, 2014). Este de asemenea coeditor al volumului *Modern Dilemmas: Understanding Collective Action in the 21st Century* (împreună cu Dylan Kissane), ce va fi publicat la Ibidem-Verlag (Stuttgart, Germania) la începutul anului 2015.

Raul Zachia este avocat stagiar în Baroul Bucureşti şi masterand în Teorie şi Analiză Politică la Facultatea de Ştiinţe Politice din cadrul SNSPA. Principalele sale domenii de interes academic includ abordarea economică a dreptului, filosofia dreptului, analiza economică a constituţiilor şi filosofia politică.

Cuvânt înainte

Când vorbim despre economie, sociologie sau despre ştiinţa politică, ne referim de obicei la discipline cu graniţe foarte clare. Aparent, ştim exact ce este fiecare dintre acestea şi pare de la sine înţeles, în limbajul nostru, că diferenţele dintre ele sunt clare şi semnificative. Această impresie este întărită de practica noastră didactică. Predăm economie, sociologie sau ştiinţă politică. De multe ori, le formulăm ca având obiecte de studiu şi metode distincte, adăugând, uneori, pretenţia că sunt superioare celorlalte discipline în a explica socialul. Tabloul zugrăvit până aici descrie discipline monolitice şi nonintersectate. Practica ştiinţelor sociale contemporane furnizează însă câteva indicii despre o posibilă inadecvare descriptivă a acestui tablou.

Câteva exemple pot fi utile pentru a sprijini afirmaţiile de mai sus. În 1986, i se decerna Premiul Nobel pentru Ştiinţe economice profesorului James M. Buchanan pentru „dezvoltarea fundamentelor contractualiste şi constituţionale pentru teoria proceselor economice şi politice de formulare a deciziilor"[1]. Mai târziu, în 1992, acelaşi premiu îi era acordat lui Gary S. Becker pentru „extinderea domeniului analizei microeconomice la o gamă largă de comportamente şi interacţiuni umane, incluzând şi comportamente care nu privesc piaţa"[2], cum sunt cele „studiate anterior [...] de alte ştiinţe sociale ca sociologia, demografia şi criminologia"[3]. Lucrările acestor cercetători, dar şi ale altora nemenţionaţi aici împărtăşesc o caracteristică importantă: se află într-o zonă de graniţă unde ştiinţele sociale par să se intersecteze. James M. Buchanan se identifică drept economist, însă îşi plasează cel puţin o parte din cercetare în zona ştiinţei politice[4]. Metodologia utilizată este specifică economiei, dar obiectul de studiu include teme anterior aflate în domeniul de studiu al ştiinţei politice - statul, partidele politice, grupurile de presiune sau constituţiile. De asemenea, Gary S. Becker abordează, alături de temele specifice domeniului economiei, teme ca, spre exemplu, comportamentul în cadrul familiei sau comportamentul infracţional, care păreau să ţină de domeniul tradiţional al altor discipline precum sociologia sau dreptul. Obţinem din aceste exemple o imagine mai puţin coerentă asupra a ceea ce sunt şi a ceea ce nu sunt economia, sociologia sau ştiinţa politică. Bineînţeles, vom şti în continuare că, spre exemplu, studiul lui Émile Durkheim despre sinucidere este specific sociologiei şi că analiza lui Alfred Marshall asupra capitalului face parte din economia neoclasică. În privinţa altor cercetări vom avea însă dificultăţi să le încadrăm, fără îndoială, într-o ştiinţă socială anume. Viziunea oferită aici, diferită de cea tradiţională care concepea disciplinele ştiinţifice ca fiind obiecte clare, cu graniţe bine definite, este că ele pot fi mai degrabă concepute drept obiecte vagi, cu zone de intersecţie nevidă. Vom avea aşadar, în fiecare disciplină, un nucleu clar de cercetări, dar şi o zonă periferică în care apartenenţa este difuză.

---

1. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1986/ accesat în 18.05.2013.
2. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/ accesat în 18.05.2013.
3. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/press.html accesat în 18.05.2013.
4. http://www.gmu.edu/centers/publicchoice/pdf%20links/Booklet.pdf accesat în 18.05.2013.

Volumul *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* poate fi încadrat în această zonă de graniţă dintre ştiinţele sociale. În prima parte (capitolele 2-9) volumul cuprinde teme ce pot fi încadrate în domeniul ştiinţei politice: comportamentul electoral al cetăţenilor (capitolele 2, 3) şi al partidelor politice (capitolul 8), interacţiunea dintre stat şi grupurile de presiune (capitolul 4), efectele formei birocratice de organizare a administraţiei publice (capitolul 5), sursa şi efectele mărimii organizaţiilor şi bugetelor statului (capitolul 6), forma şi mărimea legislativelor (capitolul 7) şi alegerea şi efectele constituţiilor (capitolul 9). În a doua parte a volumului (capitolele 10-12) sunt incluse teme care pot fi asociate mai degrabă domeniului tradiţional al unor discipline ca sociologia sau dreptul. Sunt abordate dreptul civil şi penal (capitolul 10), căsătoriile, divorţurile şi comportamentele reproductive (capitolul 11), precum şi comportamentul credincioşilor şi al organizaţiilor religioase (capitolul 12). Deşi obiectele de cercetare ale capitolelor sunt specifice mai degrabă altor ştiinţe sociale, toate temele abordate sunt unite prin analizarea lor cu instrumentele economiei neoclasice (pe care le voi prezenta în primul capitol al volumului).

Efectul graniţelor difuze este întărit şi de unul dintre scopurile în care aceste cercetări pot fi utilizate - înţelegerea şi ghidarea politicilor publice. Teoriile ştiinţifice au efecte în lumea socială reală. Ele sunt adesea transformate de politicieni şi birocraţi - e drept, uneori cu erori semnificative - în politici publice. Prezenţa volumului *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* în colecţia „Politici publice şi integrare europeană" a Editurii Polirom este justificată în acest mod. Teoriile prezentate în acest volum pot fi înţelese ca fundamente ale unui anumit mod - cel raţionalist - de a formula politicile publice. Spre exemplu, studiile despre eficienţa birocraţiei, creşterea şi mărimea guvernământului sau cele despre ineficienţa rentelor politice au fost folosite - chiar dacă într-o variantă coruptă ideologic - mai ales în lumea anglo-saxonă, pentru fundamentarea politicilor de reformă ale guvernărilor neoconservatoare din anii 1980. De asemenea, teoriile despre construcţia şi efectele constituţiilor sau cele despre forma şi mărimea legislativului ori cele despre familie sau Biserică pot fi utilizate pentru a fundamenta sau a înţelege anumite tipuri de politici publice în aceste domenii. Acest aspect conectează lucrarea *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* cu alte volume colective apărute în colecţia „Politici publice şi integrare europeană". Pot fi menţionate aici volumele *Politici publice şi administraţie publică* (coord. Florin Bondar, 2007), *Managementul politicilor publice: transformări şi perspective* (coord. Claudiu Crăciun, Paul E. Collins, 2008), *Management public în România* (coord. Mihai Păunescu, 2008) şi *Evaluarea programelor şi politicilor publice. Teorii, metode şi practici* (coord. Mirela Cerkez, 2009). Trebuie menţionate, de asemenea, şi cele două cărţi de autor ale unuia dintre coordonatorii colecţiei, profesorul Adrian Miroiu, căruia îi datorăm şi publicarea prezentului volum: *Fundamentele politicii. Vol I. Preferinţe şi alegeri colective* (2006) şi *Fundamentele politicii. Vol. II. Raţionalitate şi acţiune colectivă* (2007). Toate aceste lucrări, dar şi altele citate în capitolele volumului de faţă prezintă diferitele faţete ale analizei politicilor publice.

Prin obiectul său, acela de prezentare (uneori critică) a fundamentelor raţionaliste ale politicilor publice, şi prin faptul că abordează - aşa cum arătam mai sus - o cercetare aflată la graniţa mai multor ştiinţe sociale, *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* se adresează mai multor categorii de public, de la practicieni până la studenţii şi cercetătorii din ştiinţele sociale. Pe de o parte, practicienii pot înţelege mai bine fundamentele ştiinţifice ale politicilor publice, consolidându-şi astfel rolul în formularea acestora. Pe de altă parte, studenţii la economie, ştiinţe politice, sociologie şi drept pot beneficia de o prezentare introductivă a unor teme importante pentru domeniul lor de studiu. De asemenea, cercetătorii din ştiinţele sociale nefamiliarizaţi cu abordările cuprinse în acest volum pot obţine un ghid bibliografic util pentru o eventuală aprofundare. Nu în ultimul rând, datorită contextului politic actual de renegociere şi reconstrucţie constituţională din România, dar şi datorită stilului accesibil al prezentărilor, volumul este o lectură recomandată oricărui cititor curios în privinţa „de ce"-urilor" şi „cum"-urilor" fenomenelor politice, economice şi sociale.

Mihai Ungureanu
Bucureşti, 5 noiembrie 2014

Capitolul 1

Alegeri individuale şi acţiune colectivă

Mihai Ungureanu*

„Economia este o ştiinţă imperialistă."

Stigler: 1984, p. 311

Rezumat: Acest capitol este dedicat prezentării fundamentelor metodologice ale abordărilor cuprinse în volumul *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă*. Încep prin a argumenta că temele cuprinse în acest volum sunt expresia expansiunii economiei neoclasice spre domenii precum cele ocupate anterior de ştiinţa politică şi sociologie. Prezint, în continuare, elementele metodologice exportate: individualismul metodologic, maximizarea utilităţii şi stilul deductiv de argumentare. Apoi prezint pe scurt temele abordate în fiecare capitol.

1.1. Introducere: expansiunea economiei neoclasice

În 1890, Alfred Marshall definea economia ca fiind preocupată de „studiul activităţilor obişnuite ale oamenilor, [de] examinarea acelei părţi a acţiunilor individuale şi sociale care privesc obţinerea şi utilizarea resurselor necesare bunăstării" (Marshall: 1890 [1920], p. 1). Aşa cum Hirshleifer observa în 1985, această definiţie limita domeniul economiei la studierea schimbului de bunuri materiale precum „pâinea şi untul" (Hirshleifer: 1985, p. 53). După aproape jumătate de secol, Robbins (1935 [1933]) extindea domeniul economiei la toate comportamentele umane în condiţii de insuficienţă: „Economia este ştiinţa care studiază comportamentul uman ca pe o relaţie dintre scopuri şi mijloace insuficiente care au utilizări alternative" (Robbins: 1935 [1933], p. 16).

* Bursier în cadrul proiectului „Burse doctorale şi postdoctorale pentru tineri cercetători în domeniile Ştiinţe Politice, Ştiinţe Administrative, Ştiinţele Comunicării şi Sociologie" POSDRU/159/1.5/S/134650, finanţat prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, cofinanţat prin Fondul Social European.

Această redefinire, nota Hirshleifer, „deschidea uşa (expansiunii economiei) mai larg: [...] scopurile pe care femeile şi bărbaţii le urmăresc includ nu doar pâinea şi untul, ci, de asemenea, reputaţia, aventura, sexul, statutul social, mântuirea, un sens în viaţă, dar şi un somn odihnitor - mijloacele în vederea atingerii acestor obiective fiind prea adesea insuficiente" (Hirshleifer: 1985, p. 53). Domeniul economiei se extindea astfel la aproape orice aspect al vieţii umane. Într-adevăr, în 1984, Stigler argumenta că economia şi-a extins obiectul de studiu către probleme care se aflau anterior în centrul preocupărilor de cercetare ale altor discipline şi identifica cel puţin patru astfel de expansiuni pe care le califică drept instanţe ale imperialismului economic[1]: dreptul, istoria, sociologia şi ştiinţa politică. Domeniile de studiu rezultate au purtat denumiri care au conţinut referinţa la disciplina de origine: economia dreptului, noua istorie economică, analiza economică a comportamentelor şi structurilor sociale şi analiza economică a politicii sau teoria alegerii publice.

Volumul *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* va realiza o introducere în trei dintre domeniile de expansiune ale economiei neoclasice identificate de Stigler. Cea mai mare parte a volumului este dedicată teoriei alegerii publice sau studiului prin instrumente economice al politicii (capitolele 2-9). Capitolul 10 poate fi încadrat în abordarea economică a dreptului, iar capitolele 11[2] şi 12 pot fi încadrate în abordarea economică a unor subiecte care anterior se aflau în domeniul de studiu al sociologiei. În cele ce urmează voi lămuri problema exportului metodologic dinspre economia neoclasică spre alte domenii de studiu şi voi prezenta abordările menţionate mai sus, prezentând apoi, pe scurt, capitolele cuprinse în acest volum.

1.2. Fundamentele metodologice

În secţiunea anterioară am afirmat, urmându-l pe Stigler (1984), că economia neoclasică s-a extins în domenii ocupate anterior de alte ştiinţe sociale. Această extindere s-a produs în termenii exportului fundamentelor metodologice ale disciplinei de origine: individualismul metodologic, principiul maximizării utilităţii de obicei operaţionalizat sub forma egoismului instrumental şi stilul deductiv de construcţie al unor ipoteze testabile empiric. În continuare voi prezenta pe scurt aceste aspecte metodologice şi voi sublinia conexiunea dintre ele şi volumul de faţă.

1.2.1. *Individualismul metodologic*

Orice ştiinţă, naturală sau socială, conţine explicit sau implicit o asumare a modului în care explicaţia ştiinţifică trebuie construită. Economia neoclasică nu face excepţie de la

1. Termenul nu are conotaţii negative. Exprimă doar observaţia factuală potrivit căreia economia neoclasică se extinde dincolo de graniţele ei tradiţionale.
2. Autoarele acestui capitol argumentează însă că problemele de gen au implicaţii politice şi, de aceea, lucrările lui Gary Becker studiate în acest capitol trebuie încadrate în teoria alegerii publice. Trebuie reţinut însă faptul că, în mod obişnuit, aceste probleme sunt considerate a fi mai degrabă specifice abordărilor economice ale unor subiecte aflate anterior în domeniul sociologiei.

această regulă şi asumă (explicit) angajamentul faţă de individualismul metodologic. Pentru a oferi însă o imagine exactă asupra acestui principiu metodologic sunt necesare câteva clarificări conceptuale. Urmându-i pe Hempel şi Oppenheim (1948), voi utiliza termenii de *explanans* şi *explanandum*-ul pentru a descrie cele două componente majore ale unei explicaţii. Pentru simplitate, să ne imaginăm că fiecare dintre categoriile anterior menţionate sunt mulţimi cu *N* elemente. Pornind de aici, putem spune că *explanandumul*, sau consecventul explicaţiei, este mulţimea elementelor de explicat - mulţimea fenomenelor pe care încercăm să le explicăm -, iar *explanans*-ul, sau antecedentul explicaţiei, este mulţimea elementelor care explică fenomenele din *explanandum*. Să presupunem, folosind aceşti termeni, că dorim să explicăm bunăstarea economică a unei ţări şi că preferăm o explicaţie clasică precum cea oferită în 1776 de Adam Smith: individul „[...] nu intenţionează, în general, să promoveze interesul public. [...] Prin conducerea întreprinderii sale astfel încât aceasta să producă cea mai mare valoare posibilă, el este interesat doar de propriile câştiguri. În acest caz şi în multe altele, el este însă condus de o mână invizibilă pentru a promova un scop care nu făcea parte din intenţiile sale" (Smith: 1977 [1776], p. 593), interesul public. Tradus în termenii personajelor principale din filmul *A Beautiful Mind* (*O minte sclipitoare*) al regizorului Ron Howard, „în competiţie, ambiţiile individuale servesc binelui comun". Elementele explicaţiei sunt evidente: bunăstarea socială sau binele comun ori interesul public (*explanandum*-ul) sunt descrise în termenii consecinţelor neintenţionate ale acţiunilor individuale egoiste (*explanans*-ul). Aceasta este o exemplificare a unei explicaţii individualist-metodologice. Pornind de la ea, ne putem face o idee generală asupra a ceea ce înseamnă individualismul metodologic aplicat în ştiinţele sociale[3]: explicarea instituţiilor noastre formale sau sociale, a comportamentelor colective, în termenii comportamentelor individuale. Această calificare este însă destul de vagă şi o voi preciza prezentând pe scurt clasificarea făcută de Udehn (2001) a diferitelor tipuri de individualism metodologic.

Pornind de la practica din ştiinţele sociale, Udehn (2001) identifică patru tipuri de individualism metodologic (admiţând şi posibilitatea versiunilor intermediare): individualismul natural, individualismul social, individualismul instituţionalist şi individualismul structural. Cel dintâi, individualismul natural, vizează în practică două forme: a) teoria contractului social, „care porneşte de la individul izolat care trăieşte fără instituţii sociale într-o stare de natură" (Udehn: 2001, p. 347) şi b) teoria echilibrului general, „care porneşte de la individul izolat, fără relaţii sociale, interacţionând pe piaţă în lipsa instituţiilor sociale şi a tehnologiei" (Udehn: 2001, p. 347). Amândouă pot fi considerate naturale, deoarece „nimic sociocultural nu intră în *explanans*" (Udehn: 2001, p. 347). Cel de-al doilea, instituţionalismul social, vizează individualismul metodologic al şcolii austriece de economie. Acesta presupune existenţa „indivizilor izolaţi, [...] dar înţeleşi (totuşi) ca fiinţe sociale şi culturale care ataşează înţelesuri subiective propriilor acţiuni şi artefactelor umane" (Udehn: 2001, p. 347). Spre deosebire de individualismul natural, cel social admite informaţie socioculturală în *explanans*. Mai departe, individualismul

3. Trebuie menţionat faptul că utilizarea principiului individualismului metodologic nu se limitează la ştiinţele sociale. De fapt, în 1952 Watkins argumenta că individualismul metodologic utilizat în ştiinţele sociale este asemănător metodei fizicii galileene şi newtoniene care: „analizează situaţiile complexe în termenii constituenţilor atomici ai acestora şi ai celor mai simple principii cărora acestea li se supun, apoi le utilizează pentru reconstruirea deductivă a întregii situaţii" (Watkins: 1952, p. 188).

instituţional acceptă „în *explanans* instituţii sociale [...] sau variabile exogene în explicaţia ştiinţifică socială" (Udehn: 2001, p. 347). În sfârşit, individualismul structural „admite existenţa întregilor sociali, sub formă de structuri de poziţii interrelaţionate, ce există independent de indivizii particulari care se întâmplă să ocupe aceste poziţii" (Udehn: 2001, p. 347). Acest tip de individualism metodologic este, aşa cum argumentează Udehn, specific mai degrabă sociologiei individualiste şi marxismului individualist. Udehn încadrează primele două tipuri (natural şi social) în categoria individualismului metodologic tare, iar pe ultimile două (instituţional şi structural) în categoria individualismului metodologic slab.

Pornind de la tipologia lui Udehn, se poate argumenta că economia neoclasică este cuprinsă, de obicei, între primele trei tipuri de individualism metodologic, iar extensiile acesteia înspre domenii anterior ocupate de alte discipline între toate cele patru[4]. Cele mai multe dintre aceste extensii însă, şi mai ales cele cuprinse în acest volum, se încadrează mai degrabă în al treilea tip de individualism metodologic identificat de Udehn, cel instituţional[5]. Putem reţine însă o afirmaţie mai slabă valabilă pentru toate abordările neoclasice (fie că este vorba despre disciplina de origine sau despre extensiile ei în domenii colonizate de aceasta, precum ştiinţa politică sau sociologia). Toate prezintă o aceeaşi caracteristică: între elementele incluse în *explanans* se află şi indivizii. Altfel spus, în funcţie de autor[6], program de cercetare etc., explicaţiile sunt construite şi în termenii indivizilor[7]. Voi reţine acest enunţ ca fiind definitoriu pentru abordările cuprinse în volumul de faţă: explicaţiile folosite sunt individualist-metodologice în sensul că întotdeauna indivizii se află în *explanans*. Pornind de aici, voi trece la descrierea unităţilor individuale, comună abordărilor neoclasice: raţionalitatea definită ca maximizare a utilităţii.

1.2.2. *Maximizarea utilităţii şi egoismul universal*

În 1985, Aumann descria maximizarea utilităţii ca fiind „postulatul care unifică aproape toată teoria economică - o componentă majoră a unui anumit mod de a gândi, având implicaţii familiare multiple care au făcut parte din abordările economice de decenii sau chiar de secole" (Aumann: 1985, p. 35). Acesta este aşadar al doilea element fundamental al abordărilor neoclasice - raţionalitatea actorilor definită formal ca maximizare a utilităţii[8]. Formula nu este însă utilizabilă în această formă neoperaţionalizată. Pentru

4. Această afirmaţie vizează faptul că economia neoclasică a exportat metodologie în domenii anterior ocupate de sociologie, iar acest export se manifestă şi în lucrările lui James Coleman pe care Udehn îl citează pentru cel de-al cincilea tip de individualism metodologic.
5. Udehn (2001) oferă un spaţiu destul de larg argumentelor care sprijină această poziţie.
6. Spre exemplu, chiar între fondatori ai economiei neoclasice precum Alfred Marshall şi Léon Walras se pot descoperi grade diferite de individualism. În vreme ce Marshall poate fi încadrat în individualismul instituţional, Walras exprimă mai degrabă o poziţie specifică individualismului natural. Pentru detalii în această privinţă recomand lecturarea cărţii lui Udehn (2001).
7. Prin contrast, o explicaţie este holist-metodologică aunci când indivizii nu se află în *explanans*.
8. Nu voi prezenta aici detaliile teoriei deciziei care stă la baza economiei neoclasice. Menţionez doar că principiul maximizării trebuie să respecte condiţiile formale ale deciziei în condiţii de certitudine, de incertitudine şi de risc. Pentru detalii, recomand, spre exemplu, lecturarea lucrărilor lui von Neumann şi Morgenstern (1953 [1944]) şi Fishburn (1970).

scopuri practice de cercetare, definiţia formală a raţionalităţii trebuie transformată. Cea mai frecventă operaţionalizare[9] a maximizării utilităţii este cea cunoscută sub denumirea de *homo economicus*. Se postulează că indivizii „urmăresc doar propriul lor interes privat tradus în termenii bunăstării lor materiale nete măsurabile obiectiv" (Brennan şi Buchanan: 2000, p. 40). Mai simplu spus, omul economic este definit ca fiind egoist şi ca având un comportament instrumental: acţiunile sale sunt instrumentale în vederea obţinerii unor lucruri pe care individul le preţuieşte. Maximizarea utilităţii este astfel definită sub forma egoismului instrumental.

Homo economicus nu este însă singura operaţionalizare posibilă a definiţiei formale a raţionalităţii. Aşa cum au argumentat, printre alţii, Becker (1976, 1981), Buchanan şi Tullock (1962), Brennan şi Buchanan (1985), Simon (1993, 1995), principiul metodologic fundamental al economiei neoclasice, maximizarea utilităţii, este compatibil atât cu operaţionalizări sub forma egoismului instrumental, cât şi cu operaţionalizări sub forma altruismului, de asemenea instrumental. Dacă în primul caz funcţia de utilitate a unui individ *A* conţinea doar consideraţii despre bunăstarea lui *A*, în 1981 Becker formalizează funcţia de utilitate a altruistului *A*, într-o formă care include, alături de consideraţiile despre utilitatea lui *A*, consideraţii despre utilitatea obiectului altruismului lui *A*, să-i spunem *B*. Mai simplu, pe lângă lucrurile pe care *A* le apreciază ca fiind bune pentru sine, în funcţia sa de utilitate apare şi utilitatea totală a individului *B*. Spre exemplu, putem modela ca altruistă (în sensul anterior menţionat) relaţia dintre o mamă şi copilul ei. Această operaţionalizare păstrează dimensiunea instrumentală cuprinsă în definirea lui *homo economicus*: acţiunile lui *A* sunt instrumente în vederea maximizării unei utilităţi totale care conţine şi utilitatea totală a altor indivizi.

Maximizarea utilităţii poate fi însă operaţionalizată şi în lipsa consideraţiilor instrumentale. Într-o dezbatere desfăşurată într-un număr dedicat raportului dintre *homo economicus* şi *homo politicus*[10] din jurnalul de specialitate *Public Choice*, Brennan (2008) argumenta că renunţarea la *homo economicus* pare a fi necesară cel puţin în anumite cazuri[11]. Alternativa este aceea de a defini raţionalitatea în termeni noninstrumentali. Indivizii ar maximiza în continuare utilitatea, însă acţiunile ar fi realizate pentru ele însele şi nu instrumental, în vederea altor scopuri. Spre exemplu, eu pot să votez sau să cumpăr un anumit produs de la piaţă nu pentru că mă interesează să obţin utilitate prin consumul

9. Buchanan în (1999 [1969]) utilizează o distincţie asemănătoare celei dintre raţionalitatea formală şi cea operaţionalizată. Modul de a defini raţionalitatea este adaptat scopului nostru. În acest sens, se poate face distincţia dintre logica alegerii - definirea formală care pretinde doar că formulează o structură abstractă a raţionalităţii şi ştiinţa alegerii - definiţia operaţională care pretinde că specifică argumentele funcţiei de utilitate.

10. Prin *homo politicus* Brennan (2008) are în vedere „acel model [...] care apare la mulţi autori din istoria gândirii politice (care) abandonează nu doar egoismul, ci şi raţionalitatea" (Brennan: 2008, p. 433).

11. Un astfel de caz este cel al paradoxului votului (capitolul 3). Utilizând indivizi definiţi ca egoişti care acţionează instrumental, Downs (1957) şi Tullock (1967) formulează predicţia subfurnizării votului. Mai simplu, indivizii raţionali (în sensul menţionat) nu votează. Această predicţie nu trece însă testul practicii. Oamenii votează uneori în proporţii covârşitoare. Metodologia neoclasică standard se găseşte aşadar, într-un astfel de caz, în situaţia de a nu putea explica un fenomen politic important. Soluţia indicată de Brennan (2008) pentru această problemă este renunţarea la *homo economicus* şi înlocuirea acestuia cu un individ care acţionează non-instrumental.

produsului achiziţionat (fie că este vorba despre candidaţi sau despre castraveţi), ci pentru că îmi place să votez sau să fac cumpărături. Acest mod de a vedea lucrurile elimină componenta instrumentală specifică lui *homo economicus*, reţinând însă componenta de maximizare a utilităţii.

Pornind de la afirmaţiile din paragrafele anterioare, pot fi formulate câteva precizări utile în contextul volumului de faţă. În primul rând, definirea formală a raţionalităţii este compatibilă cu mai multe operaţionalizări. Putem astfel defini indivizi raţional-egoişti-instrumentali (*homo economicus*), indivizi raţional-altruişti-instrumentali, dar şi indivizi raţionali-egoişti-noninstrumentali. În al doilea rând, chiar dacă principiul maximizării este compatibil cu mai multe operaţionalizări, practica curentă a economiştilor este însă aceea de a construi modele pornind de la asumpţia maximizării operaţionalizată sub forma lui *homo economicus*. Cele mai multe abordări din acest volum respectă această regularitate. Excepţiile care pot fi indicate privesc capitolul 3 şi capitolul 11[12]. Această definire a raţionalităţii nu este însă selectată aleatoriu. Strategia de cercetare a economiei neoclasice impune uniformizarea lumii-model, iar principiul maximizării utilităţii are un rol în obţinerea acestui efect. Voi dezvolta această idee în secţiunea următoare.

1.2.3. *Deductivitate şi modele teoretice*

Ambiţia ştiinţelor sociale care s-au dezvoltat în secolul al XIX-lea pare să fi fost aceea de a deveni asemănătoare fizicii moderne. Sociologia se fundamenta prin Comte (2000) ca „fizică socială" (Comte: 2000, book IV), iar Durkheim consolida domeniul utilizând din plin, aşa cum remarca Pickering în 2000, „expresii preluate din fizică: atracţie, respingere, afinitate naturală, relaţii cauzale, fuziune şi diferenţiere" (Pickering: 2000, p. 92). Economia neoclasică a avut de asemenea, ambiţia de a fi fizică socială. Mirowski (1984, 1989), argumenta în acest sens că „toţi protagoniştii revoluţiei marginaliste[13] au indicat explicit [fizica] drept inspiraţie pentru noile lor teorii economice" (Mirowski: 1984, p. 363). Spre exemplu, în 1954 Léon Walras nota că „teoria economică pură este o ştiinţă asemănătoare ştiinţelor fizico-matematice în toate aspectele acesteia" (Walras: 2003 [1954], p. 71). Poziţii asemănătoare pot fi identificate şi în lucrări ale lui Edgeworth (1881), Jevons (1905, 1970), Pareto (1906 [1971]). În aceste cercetări, dar şi în altele[14], obiectele economice par a se transforma în obiecte fizice: „*homo economicus* este o particulă, spaţiul bunurilor sau mărfurilor este o forţă, utilitatea este energie, utilitatea negativă este lucru mecanic sau forţă, utilitatea marginală este vector sau energie [...]" (Murphy: 1995, p. 157).

Dacă economia neoclasică este sau nu fizică socială nu se va decide în acest capitol introductiv. Ceea ce presupun însă este faptul că asemănarea cu fizica a fost intenţionată

12. În capitolul 3 sunt explorate şi modele din teoria alegerii publice care renunţă la dimensiunea egoistă şi la cea instrumentală a raţionalităţii. De asemenea, în capitolul 11 sunt prezentate modele care admit altruismul.
13. Sintagma vizează fondarea economiei neoclasice prin înlocuirea teoriilor economiei clasice despre valoare cu teoriile neoclasice despre utilitatea marginală.
14. Mirowski îi menţionează şi pe Fisher (1892), Antonelli (1886), Laundhardt (1885), Auspitz şi Lieben (1889). Pentru detalii despre modul în care aceste lucrări îşi asumă asemănarea dintre fizică şi economia neoclasică, recomand Mirowski (1984, 1989).

de către părinţii fondatori ai acestei discipline, iar strategiile de cercetare ale economiei neoclasice au fost influenţate, cel puţin într-o oarecare măsură, de cele din fizica modernă. Voi presupune de asemenea că această intenţie a părinţilor fondatori a generat ceea ce Green şi Shapiro[15] (1995) au etichetat drept cercetare orientată de metodă[16]. Altfel spus, voi considera că economia neoclasică are un set predefinit de instrumente pe care caută să le aplice indiferent de obiectele aflate în *explanandum*. Unul dintre aceste instrumente sau caracteristici metodologice ale cercetărilor neoclasice, împărtăşit cu modelele mecanicii newtoniene, este folosirea modelelor teoretice pentru a deduce din acestea ipoteze testabile. Denumite şi modele matematice, modelele teoretice descriu, potrivit lui Achinstein (1968), un obiect, atribuindu-i o structură internă sau un mecanism prin intermediul unor asumpţii simplificatoare. Utilizarea lor contribuie la ceea ce Cartwright (2005) numeşte *deductivitate* - sau capacitatea de a utiliza deducţia (deci de a construi modele teoretice). Ca scop fixat de metodă, deductivitatea se obţine atunci când lumea-model este suficient de uniformă (Ungureanu: 2012) pentru a fi tractabilă sau manipulabilă matematic[17]. Spre exemplu, aşa cum discutam în secţiunea anterioară, economiştii utilizează frecvent în modelele lor asumpţia maximizării utilităţii. Această asumpţie simplifică lumea reală, generând cel puţin două efecte importante interconectate. În primul rând, creează o lume-model uniformă: actorii sunt identici. În al doilea rând, această uniformitate este manipulabilă matematic. Dacă indivizii sunt egoişti maximizatori de utilitate operaţionalizată sub forma (să zicem a) bunăstării materiale, putem cu uşurinţă, după descrierea contextului în care aceştia se află, să deducem matematic consecinţe în privinţa comportamentelor lor agregate. Să presupunem însă că am considera că indivizii nu optimizează (nu maximizează utilitate), ci satisfac un anumit nivel de utilitate, aşa cum presupunea Simon în 1956. Implicaţia imediată a utilizării unei astfel de asumpţii este aceea că am introdus entropie în model. Indivizii au niveluri de „satisficienţă" diferite, deci nu putem deduce nimic despre comportamentele lor agregate. Mai mult, putem presupune că unii indivizi sunt satisficienţi, alţii sunt maximizatori, iar alţii pur şi simplu iraţionali. Cu un astfel de set de asumpţii comportamentale nu am putea formula nicio deducţie.

Deductivitatea este aşadar conectată de uniformitatea lumii-model. Această afirmaţie este validă şi pentru asumpţiile instituţionale - cele ce privesc mediul instituţional în care

15. Nu îmi voi asuma însă şi toate concluziile acestora. Subscriu unora dintre criticile formulate de Green şi Shapiro la adresa teoriei alegerii publice (deci unei abordări de origine neoclasică), însă nu tuturor acestor critici.
16. Cei doi autori opun această categorie celei de cercetare orientată de problemă. Acest al doilea tip de cercetare porneşte de la întrebarea „ce cauzează X?" (Green şi Shapiro: 1995, p. 238), în vreme ce întrebarea formulată de cel dintâi tip de cercetare ar fi „cum ar putea abordarea mea teoretică sau metodologică preferată să explice X?" (Green şi Shapiro: 1995, p. 238)
17. În formularea lui Hindriks (2005), „anumite asumpţii sunt formulate pentru a face ca anumite probleme să fie tractabile/manipulabile" (Hindriks: 2005, p. 383). „Tractabilitatea priveşte posibilitatea soluţionării unei probleme sau eficienţa unei soluţii. O problemă este intractabilă dacă nu poate fi rezolvată; o problemă este mai tractabilă cu o anumită asumpţie decât fără aceasta" (Hindriks: 2005, p. 393). La o primă citire, asumpţiile de tractabilitate par a nu specifica un anumit tip de solubilitate. Totuşi, exemplele pe care acesta le oferă implică ideea de tractabilitate într-un mod anume - nu orice soluţie este acceptabilă. În 2010, Kuorikoski, Lehtinen şi Marchionni vorbesc explicit despre tractabilitatea matematică. Altfel spus, soluţia trebuie să implice manipulabilitatea matematică a modelului.

indivizii acţionează. În 2012, argumentam că modelul birocraţiei formulat de Niskanen[18] (1968, 1971, 1975) foloseşte o serie de asumpţii instituţionale care uniformizează, alături de cele comportamentale, lumea-model. Spre exemplu, toate birourile sau agenţiile guvernamentale aveau aceeaşi structură, se presupune că relaţia dintre organizaţia finanţatoare şi birouri era întotdeauna una de monopol bilateral etc. Fără această uniformitate artificială modelul nu ar mai fi produs o deducţie. Aceasta este deci, strategia specifică abordărilor neoclasice - indiferent dacă este vorba despre disciplina originală, economia neoclasică sau despre extensiile ei în alte domenii precum ştiinţa politică. Toate abordările cuprinse în volumul de faţă prezintă aceste caracteristici. Indiferent de tema prezentării - fie că este vorba despre comportament electoral, birocraţie sau organizaţii religioase -, se vor prezenta modele teoretice construite din asumpţii simplificatoare, care vor produce o lume-model manipulabilă cu instrumente matematice[19].

1.3. Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă

Aşa cum aminteam la începutul acestui capitol, volumul *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* realizează o introducere în trei dintre domeniile de expansiune ale economiei neoclasice : teoria alegerii publice, abordarea economică a dreptului şi abordarea economică a unor subiecte care anterior se aflau în domeniul de studiu al sociologiei. Cercetarea realizată utilizând aceste abordări este ghidată de principiile metodologice descrise în subcapitolul 1. a) Sunt individualist-metodologice cel puţin în sensul slab, menţionat la 1.2.1[20]. Explicaţiile sunt aşadar formulate şi în termenii acţiunilor, circumstanţelor şi dispoziţiilor individuale. b) Utilizează o definire a raţionalităţii ca maximizare a utilităţii. Aceasta este operaţionalizată de cele mai multe ori sub forma lui *homo economicus*. Se presupune, aşadar, de obicei, că indivizii maximizează bunăstarea personală fără a fi preocupaţi de bunăstarea alterilor. Excepţiile sunt cuprinse în capitolele 3 şi 11, unde se folosesc şi modele conţinând alte operaţionalizări, cum ar fi altruismul instrumental şi egoismul noninstrumental. c) Au o strategie deductivă de cercetare. Autorii citaţi în capitolele 2-12 construiesc modele teoretice din care deduc ipoteze testabile[21]. Deductivitatea acestor modele este, aşa cum argumentam în subcapitolul 1.2.3, dependentă de asumpţiile folosite. Acestea, fie că sunt comportamentale (despre cum se comportă indivizii), fie că sunt instituţionale (despre contextul instituţional în care acţionează indivizii), simplifică lumea-model, uniformizând-o în aşa fel încât să se obţină manipulabilitatea sau tractabilitatea matematică.

18. Acest model va fi prezentat în capitolul 5.
19. Prezentările vor fi însă accesibile pentru publicul nefamiliarizat cu limbajul formal. Altfel spus, modele vor fi prezentate mai degrabă în limbaj natural.
20. Pentru cele mai multe abordări cuprinse în acest volum se poate însă argumenta cu uşurinţă că sunt individualist-metodologice în sensul mai tare, al individualismului instituţionalist.
21. Testabilitatea (gradul în care ipotezele sunt suficient de clar formulate pentru a fi testate) diferă însă de la un model la altul.

Pe lângă fundamentele metodologice menţionate anterior, capitolele prezintă cercetarea realizată din perspectiva neoclasică. Unele dintre ele conţin exclusiv abordări neoclasice. Altele conţin şi abordări concurente care exprimă poziţii critice la adresa perspectivei neoclasice. Din acest punct de vedere, volumul nu este monolitic. Autorii au prezentat, în funcţie de interesele lor de cercetare, atât poziţii mai degrabă favorabile abordărilor neoclasice, cât şi poziţii critice provenite din alte perspective ştiinţifice. În cele ce urmează voi descrie pe scurt capitolele volumului. Aşa cum menţionam mai sus, capitolele 2-9 privesc teme specifice ştiinţei politice, în vreme ce următoarele capitole, 10-12, vizează teme care pot fi încadrate în abordarea economică a dreptului (capitolul 10) şi în abordărilor economice ale socialului (capitolele 11-12)[22].

1.3.1. *Teoria alegerii publice*

Teoria alegerii publice a fost definită ca „aplicare a metodelor şi aparatului economiei moderne în studierea proceselor politice" (Brennan şi Buchanan: 1985, p. 185), ca „aplicarea economiei la studiul politicii" (Shugart şi Razzolini: 2001, p. xxii) sau ca „economie a politicii" (Rowley, în Rowley şi Schneider: 2008, p. 1). Toate aceste definiţii, precum şi altele[23] subliniază legătura dintre teoria alegerii publice şi disciplina de origine, economia neoclasică. În 2008, Rowley prezintă drept fondatoare ale abordării doar lucrări din secolul XX, menţionând cărţile lui Black (1948), Arrow (1951), Downs (1957), Buchanan şi Tullock (1962) şi Olson (1965). Dacă primele două lucrări analizează „alegerile specifice comisiilor (grupurilor mici) şi alegerile directe într-un mediu caracterizat de absenţa instituţiilor" (Rowley, în Rowley, Schneider: 2008, p. 4), începând cu lucrarea lui Downs (1957) analiza se concentrează asupra „instituţiilor democratice şi asupra guvernării reprezentative" (Rowley, în Rowley şi Schneider: 2008, p. 4). Aceasta va fi, de altfel, regula lucrărilor publicate ulterior în cadrul abordării: folosind fundamentele metodologice neoclasice, cei mai mulţi cercetători din teoria alegerii publice au studiat funcţionarea instituţiilor democratice şi a procesului politic democratic. Temele abordate au privit aspecte fundamentale ale acestui proces, precum legislativele, partidele politice, sistemele electorale, sistemele de impozitare, corupţia, grupurile de presiune, constituţiile, birocraţia, votul, politica monetară, creşterea economică etc.

Pornind de la o concepţie comună asupra pieţei şi a procesului politic ca mecanisme de agregare a preferinţelor individuale, cercetătorii din teoria alegerii publice au ajuns la câteva concluzii, de asemenea comune. În primul rând, alocările resurselor prin procese politice sunt, de obicei, ineficiente. Având eficienţa drept unic criteriu de evaluare[24],

22. Preferinţa pentru această organizare a prezentării nu implică credinţa mea într-o distincţie foarte clară între aceste abordări. Fundamentele metodologice comune determină un grad de asemănare ridicat. Diferă, bineînţeles, obiectul de studiu şi câteva detalii metodologice.

23. Spre exemplu, Duncan Black scria în 1998 că „ştiinţa politică şi economia [...] utilizează acelaşi limbaj, acelaşi mod de abstracţionare, aceleaşi instrumente de gândire şi acelaşi mod de argumentare" (Black: 1998, p. 354). Mai târziu, în 2008, Tollison prezenta un punct de vedere asemănător: „teoria alegerii publice a apărut din paradigma maximizării a microeconomiei moderne şi a rămas în această abordare până în prezent" (Tollison, în Rowley şi Schneider: 2008, p. 192).

24. Teoria alegerii publice este interesată doar de eficienţa alocărilor prin instrumente politice. Niciun alt considerent etic nu este luat în considerare.

teoriile care au ajuns la aceste concluzii s-au numit teorii ale eşecului guvernamental şi au avut pretenţia de a înlocui viziunile clasice despre stat ca despot iluminat[25]. În al doilea rând, pentru eliminarea eşecului guvernamental, soluţiile s-au inspirat de cele mai multe ori din modul în care funcţionează pieţele economice. Acest din urmă aspect a făcut ca teoria alegerii publice să fie principala sursă de legitimare ştiinţifică a politicilor de restrângere a activităţilor statului, aparţinând guvernărilor neoconservatoare din anii 1980[26]. În sfârşit, în al treilea rând, descriind (de obicei) actorii ca fiind egoişti - politicieni, votanţi, birocraţi, membri ai grupurilor de presiune etc. -, teoria alegerii publice a accentuat o trăsătură mai degrabă pesimistă asupra politicii şi naturii umane[27]: cetăţenii nu votează şi nu se informează despre politică, birocraţii extrag - legal sau ilegal, separat sau împreună cu politicienii - resurse de la cetăţeni, muncitorii nu fac greve, cetăţenii, în general, nu participă la revoluţii pentru răsturnarea regimurilor nedemocratice, partidele politice nu urmăresc interesul colectiv, ci doar pe cel al liderilor lor, sistemele electorale sunt instrumente de manipulare a rezultatelor politice ş.a.m.d. Toate aceste trăsături - ineficienţa alocării resurselor prin procese politice, soluţiile de dreapta şi pesimismul - descriu şi temele prezentate în acest volum. În cele ce urmează voi oferi o scurtă descriere fiecărui capitol.

În capitolul 2, Elena Gheaţă şi Andrada Nimu studiază problema lipsei de informaţie a votanţilor. „Ceea ce votanţii nu ştiu ar putea umple o bibliotecă universitară", nota Caplan (2006, p. 5). Cei mai mulţi votanţi nu dispun de instrumentele necesare pentru a înţelege implicaţiile politicilor propuse de candidaţi în campaniile electorale. De asemenea, foarte mulţi votanţi nu pot identifica reprezentantul circumscripţiei lor în legislativ, iar atunci când reuşesc acest lucru, nu sunt capabili să identifice elementele activităţii acestuia. Ideea de cetăţenie democratică implică însă existenţa unor indivizi care înţeleg problemele cetăţii şi se implică în rezolvarea acestora. Ce se întâmplă atunci când cei mai mulţi dintre oameni nu cunosc lucruri elementare despre procesul politic democratic? Pornind de la astfel de întrebări, capitolul 2 studiază cauzele ignoranţei votanţilor şi legătura dintre aceasta şi calitatea democraţiei. Sunt explorate trei tipuri de răspunsuri pentru aceste probleme. Două dintre ele (teoria ignoranţei raţionale şi teoria iraţionalităţii raţionale) fac parte din teoria alegerii publice, în vreme ce a treia (teoria agregării a lui Page şi Shapiro) este construită pe alte fundamente decât cele neoclasice.

În capitolul 3, Mihai Ungureanu şi Elena Gheaţă studiază problema participării electorale a cetăţenilor. Teoria democratică părea să implice faptul că indivizii raţionali vor

25. Această sintagmă se referă la teoriile clasice (politice sau economice) despre guvernământ drept realizator al interesului public.

26. Legătura dintre guvernările de dreapta din lumea anglo-saxonă a anilor 1980 şi teoria alegerii publice este studiată, spre exemplu, de Dowding (1995).

27. Trebuie reţinut însă faptul că puţini autori din cadrul teoriei alegerii publice pretind că oamenii sunt într-adevăr maximizatori egoişti de utilitate gândită instrumental. De obicei, urmând linia trasată de Friedman (1953), se presupune doar că indivizii se comportă *ca şi când* ar fi raţionali în acel sens. Economiştii afirmă că este important pentru model ca asumpţia folosită să descrie comportamentul indivizilor, şi nu caracteristicile psihologice ale acestora. Posner (1992) exprimă clar această poziţie: „Maximizarea raţională nu trebuie confundată cu un calcul conştient. Economia nu este o teorie despre calcule conştiente. Comportamentul este raţional când este compatibil cu modelul alegerii raţionale, indiferent de starea psihică a decidentului" (Posner: 1992, pp. 3-4).

participa la deciziile colective. În 1957, Downs zdruncină, aparent, acest fundament al democraţiei. Definind votanţii ca *homo economicus*, deci ca maximizatori egoişti şi instrumentali ai utilităţii anticipate, se deduce o concluzie contraintuitivă: foarte puţini indivizi au motive raţionale (în sensul anterior definit) să voteze. Acest rezultat a purtat numele de „paradox al votului" şi a reprezentat, aşa cum nota Udehn în 1992, „călcâiul lui Ahile al teoriei alegerii publice" (Udehn: 1992, p. 249). Calificarea de către Udehn a acestui rezultat drept punct slab al abordării îşi are originea în faptul că predicţia absenteismului nu trecea în mod evident testul realităţii. În cele mai multe democraţii, cetăţenii votează în proporţii destul de mari. Capitolul 3 prezintă acest model original al participării electorale, apoi explorează încercările cercetătorilor din teoria alegerii publice de a concilia predicţiile teoretice neoclasice cu realitatea. Vor fi prezentate astfel modele care analizează impactul votanţilor expresivi sau altruişti asupra participării la vot. Va fi prezentat, de asemenea, şi un model aflat în afara teoriei alegerii publice, cel al votanţilor care minimizează regretul.

Capitolul 4 porneşte de la distincţia dintre căutarea de rente economice – activitatea economică normală în orice economie de piaţă – şi căutarea de rente politice[28]. Iulia Drăjneanu şi Andrei Vlăducu pornesc de la observaţia că alocarea resurselor în ţările democratice se face fie prin mecanismele pieţei, fie prin mecanisme politice. Cercetătorii alegerii publice argumentează că, dacă mecanismele pieţei realizează alocări eficiente ale resurselor, nu acelaşi lucru poate fi spus despre cele politice. Modele descrise în capitol prezintă o imagine a democraţiei ca loc de confruntare a diferiţilor actori raţionali (*homo economicus*) pentru privilegii economice obţinute prin mijloace politice. Această competiţie generează însă ineficienţă deoarece resursele altfel investite în activităţi productive, specifice pieţei, vor fi investite în activităţi politice care să genereze un avantaj competitiv artificial, garantat de guvernământ. Capitolul prezintă diferenţele dintre căutarea rentelor economice şi a celor politice, teoriile normative şi cele pozitive ale căutării rentelor politice şi teoriile căutării competitive şi noncompetitive a acestui tip de rente.

În capitolul 5, Mihai Ungureanu şi Diana-Camelia Iancu prezintă câteva dintre cele mai importante modele ale birocraţiei construite în teoria alegerii publice. Teoriile clasice ale lui Wilson (1887) şi Weber (1922) despre administraţia publică puneau forma birocratică de organizare a acesteia într-o poziţie privilegiată, eficienţa şi imparţialitatea fiindu-i caracteristice. Începând cu Downs (1957, 1965) şi culminând cu Niskanen (1968, 1971), Brennan şi Buchanan (1980), teoria alegerii publice a contestat această concluzie a abordării clasice. Clasificând-o drept una dintre teoriile despotului luminat, cercetătorii din cadrul teoriei alegerii publice au construit modele din care au dedus concluzii deloc optimiste în privinţa modului în care funcţionează birocraţia. Birocraţii, fie în ciuda politicienilor – cazul primelor modele ale lui Niskanen –, fie în cartel cu aceştia – cazul modelelor leviatanului –, extrag în întregime sau parţial surplusul consumatorului. În termenii lui Niskanen (1968), „cererea consumatorilor poate sta la baza înfiinţării unui birou. Interesul acestora să menţină biroul va dispărea însă, deoarece biroul va crea un surplus al consumatorului doar din neglijenţă" (Niskanen: 1968, p. 303). Capitolul descrie aceste rezultate, incluzând modelul maximizării bugetului, modelul leviatanului, modelul remodelării biroului şi câteva critici, formulate mai ales la adresa modelelor lui Niskanen.

---

28. Aceasta este traducerea pe care o propunem în acest volum pentru termenul din limba engleză *rent seeking*.

În capitolul 6, Mirela Vlăsceanu şi Monica Puşcaş prezintă un cadru mai larg care cuprinde şi problemele discutate în capitolele 4 şi 5, anume sursele şi efectele creşterii şi mărimii guvernământului. Căutarea de rente politice (capitolul 4) şi activitatea curentă a birocraţiilor şi a politicienilor (capitolul 5) pot determina o dimensiune mare a sectorului public. Punctul de pornire al studiilor despre această temă este o observaţie empirică. Dimensiunea şi rolul guvernământului în lumea democratică se află în creştere. Tanzi şi Schuknecht (2000, p. 7) arată că, spre deosebire de perioada din jurul anului 1870, când nivelul cheltuielilor guvernamentale generale în mai multe ţări democratice era, în medie, de 10,7%, în 1996 nivelul acestor cheltuieli era de 45,6%. Capitolul cuprinde modele ale teoriei alegerii publice care explică dimensiunea şi creşterea guvernământului în termenii intereselor actorilor procesului politic democratic domestic: votanţii, birocraţii, grupurile de presiune, politicienii. Este de asemenea discutată influenţa posibilă a factorilor politici externi asupra creşterii şi mărimii guvernământului din anumite ţări. Autoarele analizează efectele creşterii guvernământului şi discută, spre sfârşitul capitolului, unele dintre limitele modelelor prezentate.

În capitolul 7, Alexandru Volacu abordează o problemă care a fost deseori discutată în spaţiul public din România în ultimii ani, cea a mărimii şi structurii legislativului. Care sunt factorii care determină mărimea legislativului? Care sunt consecinţele alegerii unei anumite dimensiuni a legislativului? Este structura bicamerală a legislativului superioară celei unicamerale, şi dacă da, în ce aspecte? Capitolul cuprinde câteva dintre răspunsurile pe care teoria alegerii publice le oferă pentru aceste întrebări. În cazul primelor două, sunt studiate efectele unor variabile precum mărimea populaţiei asupra dimensiunii legislativelor şi relaţia dintre aceasta din urmă şi creşterea guvernământului. În această ultimă privinţă, sunt prezentate modelele care implică legea 1/n, legea 1/n inversată şi legea k/n. A doua întrebare primeşte de asemenea câteva răspunsuri. În primul rând, sunt studiate condiţiile în care bicameralismul poate conduce la creşterea nivelului de reprezentare a intereselor cetăţenilor. În al doilea rând, este prezentat argumentul potrivit căruia bicameralismul este un mecanism instituţional construit pentru a reduce posibilitatea să apară tirania majorităţii. De asemenea, sunt prezentate argumente referitoare la legătura dintre bicameralism şi reducerea instabilităţii legislative. În sfârşit, capitolul explorează şi alte direcţii de cercetare din cadrul teoriei alegerii publice, cu privire la mărimea şi structura legislativului.

În capitolul 8, Andra Roescu studiază modelele formulate de teoria alegerii publice şi care vizează competiţia electorală dintre partide. Inaugurată de Downs (1957) şi Black (1958), această direcţie de cercetare îşi are rădăcinile în analiza lui Hotelling (1929) a modului în care firmele îşi aleg poziţia în raport cu distanţa faţă de clienţi. Acest tip de abordare a luat numele de „analiză spaţială". Transferată către domeniul politicii, analiza spaţială a început prin a trata partidele în acelaşi mod în care Hotelling trata firmele, iar ideologia acestora - într-o modelare unidimensională între stânga şi dreapta - în acelaşi mod în care firmele căutau localizarea care să le maximizeze vânzările. Altfel spus, abordarea normativă clasică a ştiinţei politice este contestată şi înlocuită cu o teorie în care actorii nu cred în principii, nu au valori sau crezuri, ci aleg să promită votanţilor un anumit set de politici, instrumental, pentru a maximiza numărul de voturi obţinute. În alţi termeni, agenţii de pe piaţa politică acţionează strategic pentru a câştiga alegerile. Capitolul explorează mai multe moduri în care se poate aborda spaţial competiţia electorală dintre partide. Este prezentat, pentru început, modelul proximităţii (primul model spaţial al politicii), apoi este descris modelul direcţional al competiţiei electorale. Sunt

discutate de asemenea diferite limitări şi extinderi ale modelului downsian, spre exemplu, modele multidimensionale şi modele probabiliste, dar şi o analiză a influenţei sistemelor electorale asupra poziţionării partidelor.

În capitolul 9, Elena Mega prezintă o temă pe care Buchanan (1990) a încercat să o transforme într-un nou program de cercetare, economia constituţională[29]. Problema studiată economia constituţională priveşte stabilirea regulilor constituţionale drept constrângeri în cadrul cărora va avea loc jocul politic din etapa postconstituţională. Aceste constrângeri pot fi studiate normativ sau pozitiv. În varianta normativă, economia constituţională evaluează după anumite criterii normative aranjamentele instituţionale din etapa postconstituţională - spre exemplu, modul în care libertatea indivizilor este protejată de anumite tipuri de instituţii. În varianta pozitivă, economia constituţională priveşte modul în care vor funcţiona instituţiile democratice în etapa postconstituţională. Pot fi cuprinse aici definirea iniţială a drepturilor de proprietate, stabilirea regulilor de vot ce vor fi utilizate în etapa postconstituţională, separarea puterilor în stat (pe verticală şi orizontală), tipul de regim politic (prezidenţial, parlamentar, semiprezidenţial), structura legislativului, dar şi sistemele de impozitare. Capitolul descrie abordarea normativă şi cea pozitivă ale economiei constituţionale, apoi prezintă diferite modele în care se analizează separarea orizontală şi cea verticală a puterilor în stat. Se insistă asupra problemei constituţiei fiscale şi a federalismului, iar la finalul capitolului, autoarea realizează o analiză a Pactului Fiscal al Uniunii Europene din perspectiva economiei constituţionale.

1.3.2. *Lege şi societate*

Aşa cum arătam într-un subcapitol anterior, economia neoclasică a exportat metodologie şi în domenii anterior asociate cu discipline precum dreptul sau sociologia. Deşi volumul conţine mai degrabă abordări economice ale politicului, câteva instanţe ale altor extinderi ale economiei neoclasice pot întregi imaginea cititorului asupra modului în care o disciplină devine imperialistă. Asemenea, teoriei alegerii publice, economia dreptului şi abordarea economică a socialului importă individualismul metodologic, raţionalitatea definită ca maximizare a utilităţii şi stilul deductiv de construcţie a ipotezelor. În cele ce urmează voi descrie capitolele care se pot încadra în aceste două abordări.

Capitolul 10 prezintă principalele teorii din domeniul abordării economice a dreptului. Măriuca-Oana Constantin şi Raul Zachia urmăresc argumentele formulate în cadrul acestei abordări, care include atât elemente de drept civil, cât şi elemente de dreptului penal. În 1960, Coase publică prima lucrare fondatoare[30] a acestei abordări cu aplicaţie la dreptul civil. El analizează problema unor agenţi economici ale căror acţiuni au consecinţe negative asupra altor indivizi sau agenţi economici. Pentru a studia această problemă, Coase construieşte un model folosind asumpţii precum maximizarea utilităţii, inexistenţa costurilor de

29. Raţiunile includerii economiei constituţionale în rândul capitolelor despre teoria alegerii publice sunt de ordin metodologic. Deşi studiază exclusiv regulile constituţionale sau stabilirea de către indivizi a instituţiilor care le vor guverna interacţiunile în etapa constituţională, economia constituţională utilizează aceleaşi instrumente precum teoria alegerii publice, fiind mai degrabă un program de cercetare dezvoltat în interiorul acesteia.

30. Mai pot fi enumerate ca fondatoare, spre exemplu, şi lucrările lui Calabresi (1961) şi Becker (1968).

tranzacţie şi competiţia perfectă[31]. Din acest model Coase concluzionează că, într-o lume în care condiţiile menţionate anterior ar fi îndeplinite, indivizii ar negocia în aşa fel încât ar produce cea mai eficientă distribuţie a resurselor, eliminând astfel consecinţele negative posibile ale acţiunii lor asupra altora. O astfel de lume nu există însă. De aici, Coase argumentează că rolul curţilor de justiţie este de a produce soluţia eficientă pe care ar fi obţinut-o indivizii prin negociere în condiţiile descrise de lumea-model. Acest rezultat fundamentează apariţia abordării economice a dreptului. Probleme specifice dreptului civil, precum răspunderea delictuală, eficienţa contractelor, reglementarea proprietăţii private sau probleme specifice dreptului penal, cum ar fi cea a eficienţei legii penale sau a eficienţei pedepselor, au consolidat această abordare. Capitolul oferă o imagine asupra acestor teme de cercetare, acordând, de asemenea o atenţie specială cazului pedepsei cu moartea analizat din perspectiva abordării economice a dreptului penal.

În capitolul 11, Andreea Molocea şi Miruna Pantel prezintă critic abordarea economică a familiei aparţinându-i lui Gary S. Becker. În 1992, Becker primeşte Premiul Nobel pentru Ştiinţe economice (printre altele[32] şi) pentru extinderea domeniului economiei către aspecte ale comportamentului uman studiate anterior de sociologie. Dintre aceste aspecte, comportamentul în cadrul familiei părea să se afle, pentru motive fundamentate, în afara posibilităţilor explicative ale economiei neoclasice. Odată cu Becker însă, familia este studiată cu aceleaşi instrumente precum agenţii economici. Indivizii, femei şi bărbaţi, sunt consideraţi raţionali în sens instrumental (egoişti sau altruişti), căsătoriile, divorţurile şi chiar şi comportamentele de reproducere sunt explicabile în termenii eficienţei lor, iar familia este descrisă ca unitate economică în care se produc bunuri apreciate de cei doi soţi. Teoriile pe care Becker le formulează folosind acest cadru teoretic au însă o componentă conservatoare puternică, care a fost criticată în multe rânduri de cercetătoarele feministe. Capitolul cuprinde teoriile lui Becker asupra capitalului uman, căsătoriei, diviziunii muncii în cadrul familiei şi instabilităţii căsătoriei. De asemenea, prezintă critica feministă a acestor teorii.

În capitolul 12, Ştefan Colbu şi Alexandru Volacu abordează tema economiei religiei sau religionomia. Comportamentele bisericilor, sectelor, dar şi cele ale credincioşilor sunt explicate în termenii teoriei alegerii raţionale. Dacă teoriile sociologice şi psihologice explicau comportamentul religios ca fiind mai puţin raţional, nonraţional sau chiar făcând parte din sfera patologicului, teoriile economice îl explică în termenii maximizării egoist-instrumentale a utilităţii. Legitimarea domeniului de studiu începe cu observaţia lui Iannaccone (1995) despre compatibilitatea lingvistică dintre vocabularul biblic şi cel al economiei, dar şi despre compatibilitatea dintre vocabularul comun al consumatorilor de religie şi abordarea economică: ambele folosesc îndemnuri utilitariste şi metafore economice[33]. Capitolul cuprinde modele ale cererii religioase (determinate de consumatorii de religie), precum modelul producţiei religioase domestice, modelul capitalului religios,

31. Cititorul trebuie să fie informat că aceasta este o simplificare a modelului lui Coase (1960). Pentru o imagine mai clară asupra acestuia, recomand lecturarea capitolui 10 sau articolul lui Coase.
32. Spre exemplu, pe pagina oficială a Premiilor Nobel, în secţiunea alocată lui Becker sunt scrise următoarele: „Extinderea domeniului teoriei economice la aspecte ale comportamentului uman care fuseseră anterior studiate [...] de alte ştiinţe sociale precum sociologia, demografia şi criminologia". Acest citat poate fi consultat la adresa http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/press.html, accesată în 24.03.2013.
33. Nu voi oferi aici exemple pentru această afirmaţie. Recomand însă lecturarea capitolului 12.

modelul comportamentului normativ şi modelul portofoliilor religioase, dar şi modele ale ofertei religioase. Acestea din urmă sunt conectate cu teoria firmei şi teoria clubului, distincţia biserică-sectă, tipologia organizaţiilor religioase şi pieţele religioase. De asemenea, capitolul discută problema reglementării pieţei religioase în România şi prezintă cele mai importante critici la adresa abordării economice a religiei.

Prin capitolele prezentate mai sus, volumul *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă* este o introducere în câteva dintre temele care au fost studiate în cadrul ştiinţelor sociale utilizând principii metodologice importate din economia neoclasică. Aceste teme oferă cititorului atât o imagine asupra modului de lucru neoclasic, cât şi asupra unor subiecte importante pentru ştiinţa politică, drept sau sociologie.

Bibliografie

Achinstein, P. (1968), *Concepts of Science*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Arrow, K.J. (1963 [1951]), *Social Choice and Individual Values*. ed. a II-a, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University.

Aumann, R.J. (1985), „*What is game theory trying to accomplish ?*" în *Frontiers of Economics*, K., Arrow, S., Honkapohja, (eds.), Oxford: Blackwell.

Becker, G.S. (1968), „Crime and Punishment: An economic approach", *Journal of Political Economy*, martie/aprilie.

Becker, G.S. (1976), „Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, nr. 3, pp. 817-826.

Becker, G.S. (1981), „Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place", *Economica, New Series*, vol. 48, nr. 189, pp. 1-15.

Black, D. (1987) [1958], *The Theory of Committees and Election*, Cambridge: Cambridge University Press.

Black, D. (1998), *The Unity of Political and Economic Science*, în I. McLean, A. McMillan, B.L. Monroe (eds.), *The Theory of Committees and Elections and Committee Decisions with Complementary Valuation*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Brennan, G. (2008), „Homo economicus and homo politicus: an introduction", *Public Choice*, vol. 137, nr. 3-4, pp. 429-438.

Brennan, G., Buchanan, J. (1980), *The Power to Tax. Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Indianapolis: Liberty Fund.

Brennan, G., Buchanan J.M. (2000) [1985], *The Collected Works of James M. Buchanan Volume 10. The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*, Indianapolis: Liberty Fund.

Buchanan, J.M. (1999) [1969], *The Collected Works of James M. Buchanan Volume. 12. Is Economics the Science of Choice ?*, Indianapolis: Liberty Fund.

Buchanan, J.M. (1990), The Domain of Constitutional Economics", *Constitutional Political Economy*, vol. 1, nr. 1.

Buchanan, J.M., Tullock, G. (1999) [1962], *The Collected Works of James M. Buchanan. Volume 3. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Indianapolis: Liberty Fund.

Calabresi, G. (1961), „Some Thoughts on Risk Distributions and the Law of Torts", *The Yale Law Journal*, vol. 70, nr. 4, pp. 499-553.

Caplan, B. (2006), *The Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Policies*, New Jersey: Princeton University Press.

Cartwright, N. (2005), „The Vanity of Rigour in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments", în P. Fontaine, R. Leonard (eds.), *The Experiment in the History of Economics*, Routledge.

Coase, R. (1960), „The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.

Comte, A. (2000), *The Positive Philosophy of Auguste Comte*, trad. de H. Martineau vol. 2, Batoche Books Kitchener.

Dowding, K. (1995), *The Civil Service*, Londra, New York: Routledge.

Downs, A. (1965), „A Theory of Bureaucracy", *The American Economic Review*, 55, pp. 439-446.

Downs, A. (2009) [1957], *O teorie economică a democraţiei*, Iaşi: Institutul european.

Edgeworth, J. (1981), *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Londra: C. Kegan Paul & Co.

Fishburn, P.C. (1970), *Utility Theory for Decision Making*, John Wiley & Sons Inc.

Friedman, M. (1966) [1953], *The Methodology of Positive Economics*, în M. Friedman (ed.), *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-16, 30-43.

Green, D.P., Shapiro, I. (1995), „Pathologies Revisited: Reflections on our Critics", *Critical Review*, vol. 9, m. 1/2, p. 235.

Hempel, C.G., Oppenheim, P. (1948), „Studies in the Logic of Explanation", *Philosophy of Science*, vol. 15, nr. 2, pp. 135-175.

Hindriks, F. (2005), „Unobservability, Tractability and the Battle of Assumptions", *Journal of Economic Methodology*, vol. 12, nr. 3, pp. 383-406.

Hirshleifer, J. (1985) „The Expanding Domain of Economics", *The American Economic Review*, 75, p. 53.

Hotelling, H. (1929), „Stability in competition", *Economic Journal*, 39, pp. 41-57.

Iannaccone, L. (1995), „Voodoo Economics? Reviewing the Rational Choice Approach to Religion", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34(1), pp. 76-88.

Jevons, W.S. (1905), *The Principles of Science*, ed. a II-a, Londra: Macmillan.

Jevons, W.S. (1970), *The Theory of Political Economy*, R. Black (introd.), Baltimore: Penguin.

Kuorikoski, J., Lehtinen, A., Marchionni, C. (2010), „Economic Modelling as Robustness Analysis", *British Journal for the Philosophy of Science*, 61, pp. 541-567.

Marshall, A. (1920) [1890], *Principles of Economics*, ed. a VIII-a, Londra: Macmillan.

Mirowski, P. (1984), „Physics and the marginalist revolution", *Cambridge Journal of Economics*, 8, pp. 361-379.

Mirowski, P. (1989), *More heat than light. Economics as social physics: Physics as nature's economics*, Cambridge University Press.

Murphy, J.B. (1995), „Rational Choice Theory as Social Physics", *Critical Review*, vol. 9, nr. 1/2, p. 155.

Neumann, John von, Morgenstern, O. (1953) [1944], *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press.

Niskanen, W. (1968), „The Peculiar Economics of Bureaucracy", *The American Economic Review*, 58, 2, pp. 293-303.

Niskanen, W. (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago: Aldine-Atherton.

Niskanen, W. (1973), *Bureaucracy and Representative Government*, New York: Aldine-Atherton.

Niskanen, W. (1975), „Bureaucrats and Politicians", *Journal of Law and Economics*, 18, 3.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press.

Page, B.I., Shapiro, R.Y. (1992), *The Rational Public: Fifty Years of Trends in Americans' policy preferences*, Chicago, Illinois: The University of Chicago Press.

Pareto, V. (1971), *Manual of Political Economy*, New York: Kelley.

Pickering, S. (2000), *Durkheim and Representations*, Routledge.

Posner, R. (1992), *Economic Analysis of Law*, Boston: Little Brown.

Robbins, L. (1935) [1933] *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, ed. a II-a, Londra: Macmillan.

Rowley, C.K., Schneider, F. (eds.) (2008), *Readings in Public Choice and Constitutional Political Economy*, Springer.

Shughart, I.W., Razzolini, L. (2001), *The Elgar Companion to Public Choice*, Edward Elgar Publishing Limited.

Simon, H. (1956), „Rational Choice and the Structure of the Environment", *Psychological Review*, martie, 63, pp. 129-138.

Simon, H.A. (1993), „Altruism and Economics", *American Economic Review*, vol. 83, nr. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 156-161.

Simon, H.A. (1995), „Rationality in Political Behavior", *Political Psychology*, vol. 16, nr. 1, Special Issue: Political Economy and Political Psychology, pp. 45-61.

Smith, A. (1977) [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edinburgh: Thomas Nelson.

Stigler, G. (1984), „Economics: The imperial science?", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 86, nr. 3, pp. 301-313.

Tanzi, V., Schuknecht, L. (2000), *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press.

Tollison, D.R. (1982), *„Rent seeking*: a survey", *KYLOS*, vol. 35, fasc. 4, pp. 576-602.

Tullock, G. (1967), *Toward a Mathematics of Politics*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Udehn, L. (1992), „The Limits of Economic Imperialism", în U. Himmelstrand (ed.), *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Londra: Routledge, pp. 239-280.

Udehn, L. (2003) [2001], *Methodological Individualism. Background, History and Meaning*, Taylor & Francis.

Ungureanu, M. (2012), „Science and Social Responsibility: The «Bureaucratic Wars» from Public Choice Theory", *European Journal of Science and Theology*, 8, 1.

Walras, L. (2003) [1954], *Elements of Pure Economics*, Routledge.

Watkins, J.W.N. (1952), „The Principle of Methodological Individualism", *The British Journal for the Philosophy of Science*, vol. 3, nr. 10, pp. 186-189.

Weber, M. (1978) [1922], *Economy and Society: an outline of interpretive Sociology*, Berkely: University of California Press.

Wilson, W. (1887), „The Study of Administration", *Political Science Quarterly*, vol. 2, nr. 2, pp. 197-222.

Partea I

Instituţii politice şi alegere individuală

Capitolul 2

Alegeri individuale şi calitatea democraţiei

Elena Gheaţă, Andrada Nimu

Rezumat: Una dintre cele mai mari provocări cu care se confruntă cercetătorii din ştiinţele politice este să determine consecinţele faptului că foarte mulţi cetăţeni sunt neinformaţi cu privire la probleme politice importante. Utilizând modelul *homo economicus*, abordarea neoclasică a politicii explică acest fapt prin lipsa stimulentelor şi puterea de influenţă redusă a indivizilor la nivelul comunităţii. Acest fenomen a fost numit „ignoranţă raţională". În acest capitol prezentăm modelul asociat acestui concept, precum şi alte două modele prin care se analizează consecinţele lipsei de informaţie a votanţilor asupra calităţii democraţiei: modelul publicului raţional – în care efectele neinformării sunt eliminate atunci când alegerile individuale sunt agregate – şi modelul iraţionalităţii raţionale – în care indivizii fac erori sistematice ce pot afecta rezultatul alegerilor colective.

2.1. Introducere

Atunci când au de luat o decizie, oamenii îşi doresc ca acea decizie să fie „cea mai bună". De aceea, de multe ori, atunci când cumpărăm ceva, ne informăm cu privire la produsul respectiv. Informaţiile pe care le colectăm pot proveni din diferite surse, iar câteodată acestea ne sunt oferite fără să le căutăm. Spre exemplu, primim informaţii prin intermediul reclamelor sau al altor mijloace publicitare. Adesea, cerem opinii altor persoane care au achiziţionat produsul ce ne interesează, apelând fie la cunoştinţe, fie la informaţiile disponibile pe internet. Evident, nu trecem prin acest proces de fiecare dată când intenţionăm să cumpărăm ceva, iar în anumite situaţii ne informăm mai mult decât în altele. Parcurgem aceşti paşi pentru că achiziţionarea unui produs presupune suportarea unui cost pe care suntem dispuşi să îl suportăm pentru că ne aşteptăm ca produsul respectiv să ne fie util. În multe cazuri, dacă nu trecem prin acest proces de informare, riscăm să luăm o decizie greşită şi să suportăm nişte costuri fără a obţine niciun beneficiu sau să obţinem un beneficiu mai mic decât cel dorit. O logică asemănătoare poate fi aplicată şi în cazul deciziei de a merge la vot sau, mai precis, al deciziei privind candidatul sau partidul pe care îl vom vota, presupunând că vom vota cu cineva. Există foarte multe informaţii care circulă prin media şi printre cetăţeni cu privire la candidaţi. Chiar dacă

o mare parte dintre aceste informații sunt gratuite, colectarea și analiza lor presupune efort și timp. În ce măsură vom sacrifica timpul pe care îl avem la dispoziție pentru a afla informații despre candidați și partide? Le vom citi integral programele politice? Vom urmări cu atenție toate dezbaterile dintre candidați? Vom încerca să nu ratăm nicio emisiune pe tema alegerilor?

Studiile realizate de Converse (1964, 1974, 1996) și Converse și Markus (1979) sugerează că, de cele mai multe ori cetățenii sunt destul de slab informați. Una dintre explicațiile propuse, pornind de la tradiția economică, oferită inițial de Schumpeter (2003 [1943]) și ulterior de Downs (2009 [1957]), este că indivizii aleg să rămână neinformați pentru că puterea lor de a influența deciziile politice este aproape inexistentă. În prima parte a acestui capitol vom analiza ce înseamnă un comportament rațional și cum poate acesta să explice ignoranța votanților. În a doua parte vom aborda problema efectelor pe care lipsa de informare le poate avea asupra unui regim politic democratic. În acest sens, vom prezenta două teorii, una care are o perspectivă optimistă asupra democrației și una mai sceptică. Prima dintre acestea a fost avansată de Benjamin Page și Robert Shapiro (1992). Autorii argumentează că, deși indivizii nu sunt complet informați, opinia publică nu reflectă incertitudinea acestora. Altfel spus, Page și Shapiro sugerează că publicul (american), luat ca întreg, poate fi considerat „rațional". A doua teorie este cea a *iraționalității raționale* propusă de Bryan Caplan (2006). În viziunea lui Caplan, estimările votanților prezintă erori sistematice, pe care acesta le consideră iraționale. Autorul propune un model care să explice apariția acestor dovezi ale iraționalității, păstrând cadrul teoretic al teoriei alegerii raționale. În sfârșit, la finalul capitolului vom discuta problema apartenenței sau a compatibilității acestor două teorii cu programul de cercetare al teoriei alegerii publice.

2.2. Comportament rațional și economia informației

2.2.1. *Economia informației*

Informația este un bun ca oricare altul, chiar dacă de multe ori este doar un bun intermediar. Actorii economici (producători sau consumatori) caută să obțină informație pentru a le servi în atingerea altor scopuri. Producătorii au nevoie de anumite informații despre preferințele consumatorilor și despre activitatea competitorilor lor pentru a mări profitul pe care îl vor obține. Consumatorii se informează cu privire la produsele pe care vor să le cumpere. Economiștii pornesc adesea de la asumpția că indivizii au informații perfecte despre acțiunile pe care urmează să le întreprindă, însă anumiți teoreticieni au criticat lejeritatea cu care această idee este acceptată în cadrul disciplinei. Spre exemplu, Hayek (1945) propune un model prin care s-ar putea justifica utilizarea acestei asumpții[1],

1. Modelul propus de Hayek nu a fost avansat cu intenția de a justifica asumpția cunoașterii perfecte în economie, ci pentru a argumenta că o piață liberă cu indivizi incomplet informați este preferabilă unei piețe centralizate, în care toate informațiile sunt centralizate de cei responsabili

explicând că indivizii obţin informaţiile de care au nevoie interacţionând între ei. Mai precis, chiar dacă indivizii nu au o cunoaştere perfectă, informaţiile de care au nevoie pentru a lua decizii sunt dispersate între ei, iar „câmpurile vizuale limitate ale indivizilor se intersectează suficient de mult încât, prin mai mulţi actori intermediari, informaţia relevantă să fie comunicată tuturor" (Hayek: 1945, p. 526). O altă abordare asupra acestui aspect este cea a lui Stigler (1961), care a propus unul dintre primele modele de calcul al deciziei de informare, limitându-se însă la informarea cu privire la preţuri. El analizează costurile şi beneficiile consumatorilor, producătorilor şi distribuitorilor (vânzătorilor) atunci când caută să afle preţurile produselor similare sau - în cazul producătorilor şi al distribuitorilor - atunci când decid dacă promovează (de exemplu, prin campanii publicitare) preţurile produselor pe care le oferă. Ambii autori citaţi anterior ajung la concluzia că indivizii nu vor fi perfect informaţi, dar că vor alege să caute informaţie în măsura în care acest efort le va servi propriilor interese economice. Pentru că informaţia este un bun costisitor, acumularea ei este raţională în măsura în care cunoaşterea ei poate aduce diferite beneficii. „Este mereu raţional să întreprinzi orice acţiune dacă beneficiile marginale rezultate sunt mai mari decât costul marginal" (Downs: 1957, p. 146). Altfel spus, un individ raţional se va informa doar dacă informaţia suplimentară îi va aduce un beneficiu mai mare decât costul pe care îl plăteşte prin actul informării.

Fiecare unitate de informaţie poate aduce beneficii, dar presupune, aşa cum aminteam mai sus, şi nişte costuri. Bromberger distinge două moduri în care o informaţie poate fi valoroasă. În primul rând, putem acorda valoare unei informaţii pentru beneficiile intelectuale sau materiale pe care le obţinem de pe urma ei, răspunzând la o întrebare. Autorul numeşte acest beneficiu valoarea intrinsecă[2] a informaţiei. El distinge şi o valoare adăugată a informaţiei, care include beneficiile pe care le dobândim atunci când folosind informaţia pentru a obţine răspunsuri la alte întrebări (Bromberger: 1992, pp. 54-55). Odată ce am stabilit valoarea intrinsecă şi adăugată a unei informaţii, trebuie să ne întrebăm dacă putem obţine această cunoaştere, şi dacă da, care vor fi costurile de obţinere a acesteia. Costurile pot reprezenta timpul pierdut, procesarea şi identificarea adăugărilor de valoare, resurse financiare pentru instrumente sau asistenţă, precum şi costuri emoţionale (de exemplu, plictiseală, anxietate, frustrare) (Bromberger: 1992, pp. 59-60). Aidt a propus un model formal al deciziei de a obţine informaţii, bazat pe costurile şi beneficiile pe care această decizie le presupune, analizând inclusiv efectul pe care îl pot avea caracteristicile personale ale indivizilor (de exemplu, venitul, educaţia, ocupaţia, sexul

---

de aceasta. În viziunea autorului, modelul explică cum, din perspectiva obţinerii informaţiei, rezultatul este acelaşi într-o piaţă economică liberă, ca şi în cazul unei pieţe centralizate, însă piaţa liberă este mai eficientă, întrucât „numai cea mai esenţială informaţie este transmisă mai departe şi este transmisă numai părţilor interesate" (Hayek: 1945, p. 527).

2. Bromberger (1992) identifică anumite beneficii ale informaţiei raportându-se la întrebările cărora anticipăm că le putem răspunde dacă obţinem informaţia. El presupune că un individ are în minte o singură întrebare Q. Valoarea intrinsecă a unei informaţii este estimată doar în măsura în care aceasta răspunde întrebării Q. Orice răspuns la o altă întrebare, obţinut cu informaţia colectată pentru a răspunde întrebării Q, este calculat ca valoare adăugată a informaţiei. În teoria alegerii publice, prin valoare intrinsecă a unei acţiuni/alegeri de regulă se face referire la beneficii nonmateriale. Acest lucru nu este valabil şi în contextul analizei lui Bromberger, întrucât el include în valoarea intrinsecă a informaţiei şi beneficiile materiale raportate la întrebarea Q (Bromberger: 1992, pp. 54-55).

sau vârsta) asupra parametrilor care intră în acest calcul (Aidt: 2000, p. 355). Considerând că informaţia este apreciată de indivizi ca o investiţie, valoarea unei surse de informaţie depinde de măsura în care un individ anticipează că aceasta îl va ajuta să obţină utilitate de pe urma deciziilor pe care le va lua. Aidt distinge între două tipuri de decizii. Primul tip este cel în care decizia este relevantă pentru recompensa obţinută de individ. Cu alte cuvinte, în acest caz decizii diferite vor produce, cel mai probabil, răsplăţi diferite (*payoff-relevant decision*). Al doilea tip de decizie nu va influenţa avantajele sau dezavantajele pe care un individ le obţine atunci când ia respectiva decizie (*payoff-irrelevant decision*) - indiferent de decizia individului, rezultatul va fi acelaşi. Aidt argumentează că indivizii au stimulente să se informeze numai atunci când informaţia este utilă pentru o decizie de primul tip, însă dacă decizia este una care nu va afecta recompensa pe care aceştia o pot obţine, atunci vor alege să rămână neinformaţi. Autorul propune decizia votantului în cadrul unor alegeri de masă ca fiind principalul exemplu de decizie irelevantă din perspectiva răsplăţii (Aidt: 2000, p. 355).

2.2.1.1. Ignoranţa raţională a votanţilor

Observaţiile de mai sus cu privire la analiza procesului de informare au fost intuite de Schumpeter (2003 [1943]). Acesta este unul dintre primii autori care a observat că cetăţenii nu par dornici să se informeze cu privire la politică (Schumpeter: 2003 [1943], pp. 256-264). Informaţiile oamenilor despre aproape orice aspect al vieţii lor sunt incomplete. Cunoaşterea lor devine tot mai slabă pe măsură ce se îndepărtează de mediul familial sau profesional. Cu privire la aspectele politice, Schumpeter afirma: „Aceste lucruri par atât de îndepărtate; ele nu se aseamănă deloc cu o propunere de afaceri; pericolele [de exemplu, riscurile asociate unei decizii greşite] s-ar putea să nu se materializeze deloc, iar dacă acest lucru s-ar întâmpla, probabil că nu vor fi foarte serioase; este ca şi cum ar fi vorba despre o lume fictivă" (Schumpeter: 2003 [1943], p. 261). Schumpeter observă că cetăţenii nu au motive să creadă că deciziile politice pe care le iau îi vor afecta aşa cum îi afectează deciziile economice. Această explicaţie este foarte aproape de ceea ce mulţi cercetători din teoria alegerii publice numesc *ignoranţă raţională*.

Ignoranţa raţională presupune, în termeni foarte simpli, că un individ va alege în mod conştient să rămână neinformat în privinţa anumitor aspecte ale lumii care fie îl afectează mai puţin sau pe care nu le poate influenţa. Congleton accentuează caracterul deliberat al ignoranţei raţionale făcând o distincţie între aceasta şi ceea ce a etichetat ca fiind ignoranţa naturală. Cel mai bun exemplu de ignoranţă naturală este starea în care ne naştem. În acel moment, suntem complet ignoranţi cu privire la lumea care ne înconjoară, dar această stare nu este o alegere pe care am făcut-o. Autorul continuă prin a defini ignoranţa raţională ca fiind „linia subţire care separă ignoranţa naturală de cunoaştere" (Congleton: 2001, p. 39). O descrie astfel pentru a sublinia următoarea caracteristică a ignoranţei raţionale: pentru a fi raţional ignorant cu privire la o anumită problemă, un individ trebuie să ştie că există această problemă, fiindcă numai în această condiţie poate lua decizia raţională de a rămâne neinformat cu privire la ea (Congleton: 2001, pp. 39-40).

Discutând despre ignoranţa raţională, mulţi autori, dintre care îi amintim pe Congleton (2001), Martinelli (2006) sau Silva şi Silva Costa (2006), îl menţionează pe Anthony Downs ca fiind autorul acestui concept. Downs (2009 [1957]) a elaborat o analiză economică

detaliată a comportamentului votanţilor şi al politicienilor, acordând o atenţie deosebită procesului de informare. Lucrările lui au avut în vedere atât dificultăţile cetăţenilor unei democraţii în obţinerea informaţiei despre alternativele politice, cât şi partidelor politice sau ale guvernului. Pentru început, cetăţenii au acces la informaţie gratuită, obţinută fără efort monetar sau de timp. Spre exemplu, indivizii obţin informaţii din conversaţiile lor cu prieteni sau colegi, din emisiuni la televizor sau radio etc. Există anumite categorii de persoane care produc mereu informaţie pentru cetăţeni, cum sunt profesioniştii care colectează date, editorii şi jurnaliştii, grupurile de interese, partidele politice şi guvernul (Downs: 2009 [1957], pp. 286-289). Politica în statul modern este însă un fenomen complex şi dinamic, iar pentru cetăţeni nu este suficient să aibă acces la informaţie. Aceştia trebuie să fie atenţi, să proceseze informaţiile obţinute, să le analizeze şi să facă evaluări, fapt care creşte costurile informării. Downs explică astfel apariţia persuasiunii între votanţi şi a formatorilor de opinie, precum şi formarea ideologiilor. Din cauză că este dificil pentru fiecare individ să obţină informaţiile necesare despre politică, anumiţi votanţi pot influenţa decizia altora oferind informaţii părtinitoare. Aceştia pot fi reprezentanţi ai partidelor politice, ai unor grupuri de interese sau alte persoane care caută să obţină favoruri din partea politicienilor (Downs: 2009 [1957], pp. 127-141). Ideologiile sunt o metodă prin care votanţii pot evalua partide, fără a le cunoaşte întregul program politic. Mai precis, ideologiile creează „scurtături" informaţionale pentru cetăţenii dintr-o democraţie (Downs: 2009 [1957], pp. 143-162). În modelul propus de Downs, cetăţenii pot avea două motive pentru a obţine informaţie. Primul este decizia de vot (de exemplu, cu cine să voteze la alegeri), iar al doilea este influenţarea unei politici guvernamentale. În contextul alegerilor politice, votanţii au nevoie de informaţii pentru a „vota corect" (a vota cu partidul sau cu candidatul care le va promova cel mai bine interesul pe durata mandatului). Pentru că electoratul este însă foarte mare, şansele ca votul unui singur cetăţean să fie decisiv sunt foarte mici[3]. Dacă cetăţeanul nu este decisiv în alegeri, atunci nu contează dacă votează „corect" sau nu. „Astfel, ajungem la uimitoarea concluzie că, pentru cei mai mulţi cetăţeni, nu este raţional să strângă informaţii pentru a vota" (Downs: 1957, p. 147). Situaţia este diferită atunci când scopul unui cetăţean este să influenţeze o politică propusă de guvern. Nu foarte mulţi cetăţeni se implică în astfel de activităţi de lobby, care presupun un efort destul de mare. În acelaşi timp, este nevoie de o cunoaştere cât mai aprofundată a subiectului politicii în cauză, deci costul informării este foarte mare. Downs consideră că pentru a investi în activităţi de lobby şi, evident, de informare pentru astfel de activităţi, câştigurile care pot fi obţinute trebuie să fie mari. Acest lucru face ca producătorii să fie mai implicaţi în influenţarea politicilor decât consumatorii. Economistul ajunge la concluzia că, prin ignoranţă raţională, consumatorii se expun exploatării de către un guvern care favorizează producătorii (Downs: 1957, p. 149).

Având ca punct de plecare lucrarea lui Downs şi Tullock (1967, pp. 100-114) schiţează o analiză a stimulentelor de informare a votanţilor, încercând să delimiteze, pe de o parte, situaţiile în care alegătorii vor fi suficient de informaţi pentru a putea trage la răspundere reprezentaţii, iar pe de altă parte, situaţiile în care costurile informării sunt suficient de mari, astfel încât să permită reprezentanţilor să ia decizii care sunt în dezavantajul majorităţii populaţiei. El argumentează că relaţia dintre votant şi politician este similară

3. Vezi şi capitolul 3 pentru o discuţie despre participarea electorală, având în vedere probabilitatea foarte redusă ca un votant să fie decisiv în alegeri.

modelului principal-agent[4] (Tullock: 1967, pp. 106-107). Autorul argumentează de asemenea că renunțarea la asumpția votanților care au informație completă - invocată în studiile din teoria alegerii publice - și admiterea ignoranței raționale a votanților în cadrul modelelor teoretice nu invalidează concluziile acestor modele (Tullock: 1967, pp. 105-106), accentuând implicațiile ignoranței votanților pentru modelul dezvoltat de el și Buchanan în *Calculul consimțământului* (Buchanan și Tullock: 2010 [1962]).

Martinelli (2006) propune două variante ale ipotezei ignoranței raționale. Prima este cea pe care a formulat-o Downs și care poate fi inferată și din observațiile lui Schumpeter: pentru că obținerea și prelucrarea informației sunt costisitoare pentru votanți, iar impactul unui singur alegător asupra rezultatului electoral este neglijabil, de cele mai multe ori votanții vor alege să rămână neinformați (Martinelli: 2006, p. 316). Aceasta este, în termenii lui Martinelli, versiunea slabă a ipotezei. O versiune mai tare se referă la implicațiile asupra rezultatului alegerilor, mai precis: dată fiind ignoranța rațională a votanților, de cele mai multe ori alegerile de masă nu vor reflecta preferințele votanților (Martinelli: 2006, pp. 316-317). Ignoranța rațională a votanților a făcut ca mai mulți specialiști din științele politice să aibă dubii cu privire la buna funcționare a democrației. Pe de o parte, există teoreticieni care argumentează că ignoranța votanților are implicații nefaste asupra democrației. Grupurile de presiune sau chiar guvernul pot manipula opinia publică pentru a-și servi propriul interes (Silva și Silva Costa: 2006, p. 32). Alți autori argumentează că aceste efecte dispar ca urmare a competiției care apare între aceste grupuri (Becker: 1983). Alte studii, cum ar fi cel al lui Lupia (1994) sau cel al lui Aidt (2000), sugerează însă că, deși votanții nu au informații perfecte, ei reușesc totuși să folosească scurtături informaționale care îi ajută să ia decizii „ca și când" ar fi perfect informați. Există de asemenea argumente în favoarea ideii că mulți cetățeni au totuși motive să se informeze, chiar dacă aceste motive nu țin de valoarea informației ca o investiție în vederea deciziei de a merge la alegeri. Spre exemplu, votanții pot căuta informații pentru că le place să fie informați - în acest caz informația are valoare în sine, independentă de cum poate fi folosită informația în luarea deciziilor. Ei se mai pot informa și pentru că anticipează că informația este valoroasă în cadrul interacțiunilor sociale și că ar putea fi excluși dacă sunt neinformați, caz în care informația are valoare ca o investiție, dar nu pentru decizia de a vota, ci în relațiile sociale ale indivizilor. De asemenea, votanții pot obține informații relevante pentru vot ca produs secundar (*by-product*) atunci când iau alte decizii care țin de politici sau de economie, situație în care informația este apreciată în funcție de valoarea sa investițională în raport cu aceste decizii (Aidt: 2000, p. 357).

4. Modelul principal-agent are la bază consecințele asimetriei informaționale în interacțiunea dintre indivizi orientați spre maximizarea utilității proprii. Mai exact, este vorba despre situații în care unul dintre actori (agentul) oferă bunuri sau servicii altui actor (principalul), însă principalul nu are mijloacele necesare pentru a face o evaluare exactă a bunurilor sau a serviciilor care îi sunt oferite. În această situație, agentul va căuta metode de a-l suprataxa pe principal. Modelul se aplică unui număr mare de interacțiuni, spre exemplu, relației doctor-pacient, utilizatorii de calculatoare și tehnicienii, cetățenii și politicienii, parlamentarii și birocrații etc.

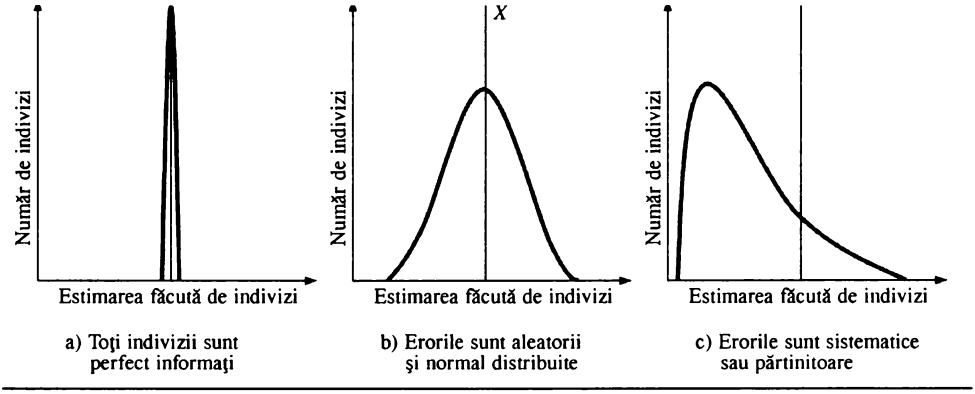
2.3. Calitatea democraţiei

Să ne imaginăm situaţia în care guvernul trebuie să facă o investiţie într-o problemă publică P, şi că există o investiţie de X unităţi care este valoarea ideală pentru cetăţenii respectivei comunităţi. Altfel spus, dacă toţi indivizii ar fi perfect informaţi, toţi ar fi de acord că guvernul ar trebui să investească X unităţi în problema P. Dacă însă cetăţenii nu sunt informaţi complet, atunci ne aşteptăm ca aceştia să facă erori atunci când estimează care este investiţia ideală. În această situaţie, fiecare individ i va estima că investiţia trebuie să fie $X+\varepsilon_i$, unde ε_i reprezintă eroarea individului.

În teoria economică există o ipoteză cunoscută ca *ipoteza anticipărilor raţionale* (Muth: 1961). Conform acestei ipoteze, chiar dacă anumiţi indivizi fac greşeli atunci când estimează, aceste erori sunt aleatorii şi distribuite normal. Dacă aceste asumpţii sunt respectate, media aşteptărilor indivizilor va coincide cu predicţia teoriilor economice (Muth: 1961, p. 317). Implicaţia acestei ipoteze este că la nivel agregat, erorile făcute de indivizi se anulează între ele. Mai precis, chiar dacă nu toţi indivizii estimează corect, cei care subestimează (ε_i este negativ) şi cei care supraestimează (ε_i este pozitiv) se vor anula între ei, iar în medie, estimările vor fi corecte. În economie se presupune, de cele mai multe ori, că actorii raţionali, atunci când iau anumite decizii economice, se raportează la anumite modele teoretice din economie. A face presupuneri despre anticipările raţionale într-un model teoretic este echivalent cu a presupune că „anticipările actorilor economici concordă cu modelul folosit pentru a le explica comportamentul" (Sheffrin: 1996, p. 4).

În figura 2.1 prezentăm pe un sistem de axe estimările făcute de indivizi în funcţie de numărul acestora. Ilustrăm astfel trei situaţii: a) atunci când toţi cetăţenii sunt perfect informaţi; b) atunci când există incertitudine, dar erorile sunt aleatorii, aşa cum propune ipoteza anticipărilor raţionale şi c) atunci când există incertitudine şi apar erori sistematice în rândul votanţilor. În situaţiile a) şi b), rezultatul unei alegeri colective (spre exemplu, al alegerilor electorale) va fi acelaşi, chiar dacă în rândul votanţilor din situaţia b) există erori. În situaţia c), pentru că erorile de estimare sunt sistematice, rezultatul agregat nu va reprezenta investiţia optimă X. Bineînţeles, imaginile sunt o reprezentare simplificată. Atunci când vorbim despre alegeri ale votanţilor, acestea nu sunt mereu reprezentabile astfel şi nu întotdeauna există o valoare optimă - amintim că ipoteza anticipărilor raţionale nu presupune că indivizii au aşteptări raţionale cu privire la decizia optimă sau corectă, ci la o anumită teorie economică.

În continuare vom prezenta două teorii din ştiinţele politice care descriu consecinţele ignoranţei votanţilor. Prima dintre acestea include modelul *publicului raţional*, în care consecinţele ignoranţei votanţilor la nivel agregat se apropie de cazul b) din figura 2.1, fără a fi „înrudită" cu ipoteza aşteptărilor raţionale. A doua teorie este cea a *iraţionalităţii raţionale*, în care rezultatul agregării opţiunilor individuale va arăta ca în situaţia c) din figura 2.1.



a) Toţi indivizii sunt perfect informaţi

b) Erorile sunt aleatorii şi normal distribuite

c) Erorile sunt sistematice sau părtinitoare

Figura 2.1. O reprezentare grafică a estimărilor făcute de indivizi.
O metodă similară este utilizată şi de Caplan (2006, pp. 10-11) pentru a ilustra diferenţa dintre agregarea preferinţelor atunci când există sau nu părtiniri la nivel indivizilor.

2.3.1. *Publicul raţional*

Teoria democratică are la bază ideea că preferinţele cetăţenilor trebuie să determine deciziile publice (Page şi Shapiro: 1992, p. 1). Chiar dacă există incertitudine sau ignoranţă în rândul votanţilor, acest lucru nu înseamnă că rezultatul agregat al opţiunilor individuale va fi unul „greşit". Unii teoreticieni au argumentat că, pornind de la cetăţeni (luaţi individual) neinformaţi putem avea un electorat „competent" (Miller: 1986, pp. 173-174). Această observaţie i-a determinat pe unii cercetători să renunţe la principiul individualismului metodologic şi să studieze mai degrabă votanţii ca întreg (Berelson *et al.*, *apud* Miller: 1986, p. 174). Există însă şi alte metode de a explica de ce un grup de oameni poate lua decizii mai bune decât indivizii izolaţi, analizând modul în care opţiunile individuale sunt agregate. Unul dintre primele astfel de demersuri este teoria juriului propusă de Condorcet în 1785. Potrivit acesteia, atunci când există incertitudine, este mai probabil ca o majoritate de indivizi, şi nu un individ singur, să aleagă dintre două alternative pe cea mai bună[5] (Austen-Smith şi Banks: 1996, p. 34). Un alt mod de a explica cum poate un electorat neinformat să facă alegeri bune este prin apel la un mecanism asemănător ipotezei aşteptărilor raţionale. Mai precis, chiar dacă unii votanţi au o înţelegere greşită, dacă erorile pe care le fac sunt aleatorii, ele se vor anula între ele, iar rezultatul agregat va reflecta o preferinţă socială care nu este afectată de greşeli individuale. Caplan

5. Teorema juriului lui Condorcet porneşte de la asumpţia că dintre două alternative, una este mai bună pentru toţi indivizii implicaţi în alegere. O altă asumpţie este că fiecare individ are o probabilitate $p \geq \frac{1}{2}$ să aleagă varianta cea mai bună. În aceste condiţii, folosind regula majorităţii, probabilitatea ca un grup de alegători să aleagă varianta mai bună va fi întotdeauna mai mare decât p şi se va apropia de 1 pe măsură ce creşte numărul alegătorilor (Austen-Smith şi Banks: 1996, p. 34).

(2006, p. 8) şi Jakee şi Sun (2006, p. 61) menţionează (şi critică) acest fenomen şi îl etichetează drept *miracolul agregării*[6].

În 1992, Page şi Shapiro au publicat unul dintre cele mai ample studii despre comportamentul electoral. Acesta confirmă empiric faptul că la nivelul electoratului, erorile cauzate de lipsa de informare a cetăţenilor sunt reduse prin agregare (Page şi Shapiro: 1992). „Deşi admitem că există ignoranţa raţională individuală şi este posibil ca preferinţele indivizilor să fie superficiale şi instabile, susţinem că opinia publică, văzută ca fenomen colectiv, este totuşi stabilă (dar nu inertă), semnificativă, şi într-adevăr raţională într-un sens superior şi cumva mai larg: este capabilă să facă deosebiri, este organizată în tipare coerente; este rezonabilă, se bazează pe cea mai bună informaţie disponibilă; şi se adaptează la informaţie nouă sau schimbări contextuale reacţionând în mod similar la stimuli similari" (Page şi Shapiro: 1992, p. 14). Pentru a explica cum se ajunge de la indivizi neinformaţi la un *public raţional*, cei doi autori invocă două procese. În primul rând, Page şi Shapiro consideră că însumarea preferinţelor individuale duce la eliminarea erorilor aleatorii ale indivizilor. Aceste devieri individuale sunt anulate prin *procesul de agregare statistică*. Acest proces are loc atât timp cât erorile sunt aleatorii şi independente unele de altele. În al doilea rând, există *procese sociale* care asigură o diseminare rapidă şi destul de atentă a informaţiilor noi, a evenimentelor care au loc sau a argumentelor care sunt formulate. Astfel de procese sociale includ comunicarea dintre indivizi, deliberarea colectivă sau diviziunea muncii. Cele două tipuri de procese descrise de autori (de exemplu, procesul de agregare statistică şi procesele sociale) oferă opiniei publice nişte caracteristici emergente, care nu se regăsesc mereu şi la nivelul indivizilor (Page şi Shapiro: 1992, pp. 15-16). Cele două procese invocate de autori nu exclud posibilitatea manipulării publicului de către alţi actori. Modelul prin care Page şi Shapiro explică „raţionalitatea" publicului american se distanţează de tiparul teoriei alegerii raţionale. Chiar dacă admit raţionalitatea indivizilor, şi existenţa ignoranţei raţionale (Page şi Shapiro: 1992, p. 14), cei doi apelează la alte mecanisme pentru a-şi construi teoria. Autorii presupun că fiecare cetăţean are o preferinţă reală, bazată pe nevoi şi valori. Diferite surse de informare pot provoca mici modificări în felul în care indivizii îşi exprimă aceste preferinţe. Altfel spus, un individ îşi poate schimba preferinţele declarate în momente diferite datorită credinţelor sale de la momentul respectiv, dar, dacă am face media preferinţelor declarate de-a lungul timpului, am obţine preferinţa *adevărată* sau *pe termen lung* a individului (Page şi Shapiro: 1992, p. 16). Cei doi autori argumentează că această descriere a indivizilor permite identificarea unei preferinţe colective a publicului, obţinută prin agregare statistică. Autorii mai presupun existenţa unui sistem social complex prin intermediul căruia au loc diseminarea informaţiei şi deliberarea colectivă.

Pentru a studia relaţia dintre opinia publică şi politica din Statele Unite, autorii au construit o arhivă de date colectate prin sondaje. Au fost analizate răspunsuri pentru 6.000 de întrebări despre teme politice din perioada 1935-1985[7], iar rezultatele au fost prezentate

6. Caplan (2006, p. 8), Erikson (2007, p. 26) şi Somin (2006, p. 267) asociază conceptul de *miracol al agregării* cu lucrările lui Converse, iar Caplan (2006) şi Somin (2006, p. 267) cu cele ale lui Page şi Shapiro. Page a respins această etichetă – miracolul agregării –, sugerând că nu ar folosi o astfel de expresie decât în mod ironic (Page: 2008, p. 160).
7. Între 1935 şi 1982 s-au folosit datele colectate prin studiile: NORC (National Opinion Research Center), the American Institute of Public Opinion (Gallup), the Survey Research Center/Center

împărţind întrebările în trei teme: probleme sociale, bunăstare economică şi politică externă. Page şi Shapiro argumentează că preferinţele americanilor pe aceste teme, luate agregat, nu sunt volatile şi nu fluctuează pe o scară largă[8]. Urmărind aceste teme în paralel cu evenimentele care au avut loc în intervalul de timp analizat, autorii au observat că opinia colectivă tinde să fie stabilă, iar schimbările apărute în cei 50 de ani sunt reacţii la schimbări ale circumstanţelor sau la apariţia unor informaţii noi. Studiul realizat de Page şi Shapiro vine în apărarea democraţiei, cel puţin pentru acele critici ale regimului care fac apel la lipsa de competenţă a cetăţenilor ei în a lua decizii legate de politică. Ei consideră că prin dovezile prezentate în lucrarea lor se poate afirma că „publicul, în calitate de colectiv, are capacitatea de a guverna" (Page şi Shapiro: 1992, p. 383). Autorii prezintă un set de concluzii despre democraţia americană. Prima dintre ele este că preferinţele colective privind politicile sunt „reale, pot fi cunoscute, pot fi diferenţiate, prezintă un tipar şi sunt coerente" (Page şi Shapiro: 1992, p. 383). Tot aceleaşi preferinţe sunt stabile, iar modificările care apar pot fi înţelese şi anticipate. Indivizii nu sunt atât de incapabili pe cât au afirmat criticii democraţiei, iar publicul ca întreg reacţionează la schimbări de situaţie sau la informaţii noi. Cercetarea lor susţine şi că deliberarea colectivă funcţionează de cele mai multe ori (Page şi Shapiro: 1992, pp. 383-391). Există şi câteva concluzii care sugerează cum s-ar putea îmbunătăţi procesul democratic în Statele Unite. În primul rând, Page şi Shapiro recomandă îmbunătăţiri în educaţia politică. Ei semnalează că lipsa informaţiilor poate face ca guvernul să nu răspundă nevoilor publicului, precum şi faptul că elitele pot înşela sau manipula electoratul. De asemenea, cei doi autori argumentează că o *piaţă a ideilor* nu va duce automat la identificarea adevărului, aşa cum se sugerează câteodată[9] (Page şi Shapiro: 1992, pp. 391-397).

Modelului propus de Page şi Shapiro i se pot aduce anumite critici. Jakee şi Sun (2006, p. 61) sugerează că trecerea de la opinia publică la rezultatele alegerilor politice poate fi o problemă, mai ales atunci când prezenţa este scăzută şi rezultatele nu sunt reprezentative pentru majoritatea populaţiei. Ei consideră de asemenea că nu putem vorbi despre o agregare a preferinţelor atunci când avem în vedere posibilitatea ca unii votanţi să fie expresivi[10] sau influenţa informaţiei asupra deciziei de a vota (Jakee şi Sun: 2006, p. 69). O altă critică vine din partea lui Bishop, care susţine că „opinia publică" nu există în

---

for Political Studies (SRC/CPS) a Universităţii din Michigan, Louis Harris and the Associates şi The Office of Public Opinion Research (OPOR). Datele sunt suplimentate cu alte câteva mii de întrebări din 1985 de către NORC, Gallup, Harris, SRC/CPS, OPOR, Roper Organization, *The New York Times*/CBS News, NBC News, ABS News, *The Washington Post*, *Los Angeles Times*, TRENDEX, Inc (General Electric), Yankelovich, Skelly and White, Penn and Schoen Associates, Cambridge Reports, Opinion Research Coorporation.

8. Page şi Shapiro au accentuat acest aspect pentru a contracara criticile aduse coerenţei opiniei publice de Converse (Page şi Shapiro: 1992). Mai exact, Converse (1970) a observat în studiile panel pe care le-a realizat că un număr destul de mare de respondenţi îşi schimbau opinia despre diferite aspecte de la o perioadă la alta. În acest sens, a introdus termenul „nonatitudini" pentru a eticheta ceea ce considera că sunt „răspunsuri oferite în mod aleator de persoane care nu au o atitudine reală faţă de subiectul despre care sunt chestionaţi, dar se simt obligaţi să ofere un răspuns" (Page şi Shapiro: 1992, p. 6).
9. Page şi Shapiro îi critică în acest sens pe John Milton, Thomas Jefferson şi John Stuart Mill, care consideră că dreptul cetăţenilor de a-şi exprima liber ideile şi gândurile va duce la emergenţa adevărului (Page şi Shapiro: 1992, p. 397).
10. Pentru o expunere detaliată a modelului votanţilor expresivi, recomandăm parcurgerea capitolului 3.

afara chestionarelor şi a sondajelor de opinie. Mai precis, el consideră că prin încercările cercetătorilor de a măsura opinia publică este generată o fantomă pe care se fundamentează apoi construcţia „nu doar a edificiilor teoretice, ci şi a celor politice" (Bishop: 2008, p. 155). El avertizează că astfel de construcţii ar putea să fie foarte puţin sau chiar deloc similare cu realitatea, mai ales dacă este vorba despre problemele de măsurare frecvent asociate cu sondajele de opinie. Bishop numeşte această situaţie *iluzia opiniei publice*. Alte probleme ale modelului lui Page şi Shapiro sunt legate de asumpţiile autorilor despre erorile indivizilor. Amintim că procesul de agregare statistică pe care îl invocă cei doi are sens numai dacă erorile indivizilor sunt aleatorii şi independente. Este posibil ca de la un individ la altul, unele erori să fie independente între ele, însă cu siguranţă acest lucru nu se întâmplă întotdeauna. De fapt, procesele sociale despre care cei doi autori consideră că ar contribui la emergenţa publicului raţional asigură că opiniile indivizilor nu sunt independente între ele. Altfel spus, într-o anumită măsură, cele două procese descrise (de exemplu, agregarea statistică şi interacţiunile sociale) se anulează reciproc. De asemenea, este posibil ca erorile indivizilor să nu fie aleatorii, ci sistematice. Cel mai vehement critic în acest sens este Caplan, care prezintă mai multe date pretinzând ca acestea dovedesc anumite tendinţe părtinitoare în opiniile cetăţenilor (Caplan: 2006).

2.3.2. *Iraţionalitatea raţională*

După cum am arătat mai sus, costurile informării despre probleme politice sau economice sunt destul de ridicate în raport cu alte tipuri de informaţii existente în societate, iar cercetătorii teoriei alegerii publice au încercat să formuleze predicţii cu privire la impactul incertitudinii asupra funcţionării democraţiei. Din perspectiva lui Caplan, actorii politici nu sunt pur şi simplu raţional ignoranţi, ci mai degrabă raţional iraţionali: sunt raţionali în alegerea mijloacelor pentru maximizarea intereselor, doar că în acest proces intervin emoţiile şi ataşamentul lor faţă de anumite credinţe (Caplan: 2000, 2001, 2002, 2004a, 2006). Coplan distinge în literatura economică două dimensiuni pe care este definită (şi asumată în modelele teoretice) raţionalitatea indivizilor: dimensiunea preferinţelor şi dimensiunea credinţelor (Caplan: 2000, p. 192). Preferinţele indivizilor sunt raţionale atunci când sunt ordonate şi respectă un set de criterii[11], iar credinţele sunt raţionale atunci când satisfac axiomele probabilităţii bayesiene (într-o definiţie mai slabă) sau asumpţia anticipărilor raţionale (Caplan: 2000, pp. 191-192). Menţinând asumpţia raţionalităţii pe dimensiunea preferinţelor, Caplan propune renunţarea la a doua dimensiune. Astfel, un individ raţional devine iraţional atunci când se îndeplinesc două condiţii: 1) acesta are preferinţe între credinţe (adică unele credinţe sunt mai atrăgătoare decât celelalte) şi 2) costul marginal al credinţelor false este scăzut (Caplan: 2006, pp. 122-123). Pentru a ilustra această idee, Caplan (2004b) oferă următorul exemplu: un doctor ar putea crede

11. O definiţie a comportamentului raţional (raportată la preferinţele indivizilor) este cea propusă de Arrow (1963) şi prezentată şi de Downs (2009) ca fiind definiţia formală a raţionalităţii. În această formulă, un individ raţional: „1) poate întotdeauna să ia o decizie atunci când se confruntă cu mai multe alternative; 2) ierarhizează toate alternativele sale în funcţie de propriile preferinţe, în aşa fel încât fiecare este preferată, indiferentă sau inferioară celorlalte; 3) ierarhizarea preferinţelor este tranzitivă; 4) întotdeauna alege dintre alternativele posibile pe cea care se află mai sus în ierarhia preferinţelor sale; 5) întotdeauna ia aceeaşi decizie când are de ales între aceleaşi alternative" (Downs: 2009, p. 38).

că poate să opereze după ce a consumat alocool, dar această credinţă ar avea costuri materiale anticipate foarte mari (viaţa pacientului, procese costisitoare sau pierderea licenţei de a profesa). Acelaşi doctor ar putea în schimb să voteze pe baza unor sofisme economice fără să aibă vreo teamă de consecinţe[12] (Caplan : 2004a). Votantul poate alege să creadă orice, pentru că nu îl costă : el ştie că votul său este unul din câteva milioane, aşadar este foarte probabil să nu fie decisiv. În cazul acesta, votantul nu se află în situaţia de a plăti pentru greşeala pe care ar putea să o facă şi de aceea îşi permite să greşească.

Aceste credinţe false sunt analizate de Caplan în cartea sa *The Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Politicies ?* (*Mitul votantului raţional : De ce democraţiile aleg politici proaste ?*), în care se întreabă dacă erorile sistematice au o relevanţă politică directă asupra rezultatelor alegerilor şi în special asupra modului de funcţionare a democraţiei (Caplan : 2006, p. 9). Prin cartea sa şi prin conceptualizarea iraţionalităţii raţionale, Caplan oferă o alternativă simplă la eşecul politic, iar cauzele principale nu rezidă numai în interesele speciale ale politicienilor, ci şi în alegerile (sistematic greşite) pe care le fac votanţii.

Autorul porneşte de la un exemplu simplu : costurile materiale ale erorilor. Acestea sunt un efect important al iraţionalităţii raţionale şi, implicit, al credinţelor părtinitoare şi sistematice ale votanţilor. Dacă credem, din greşeală, că preţul portocalelor este de 1 dolar, dar preţul real al portocalelor este de 50 de cenţi, vom cumpăra mai puţine portocale. În figura 2.2 se compară numărul de portocale pe care o persoană le-ar cumpăra cu numărul pe care l-ar cumpăra dacă ar percepe în mod corect preţul pieţei. Cu cât neînţelegerea este mai mare, cu atât este mai mare triunghiul ce reprezintă costul dolarului raportat la eroare. Costul erorii variază în funcţie de convingerile sau credinţele indivizilor şi de situaţia în care se află aceştia.

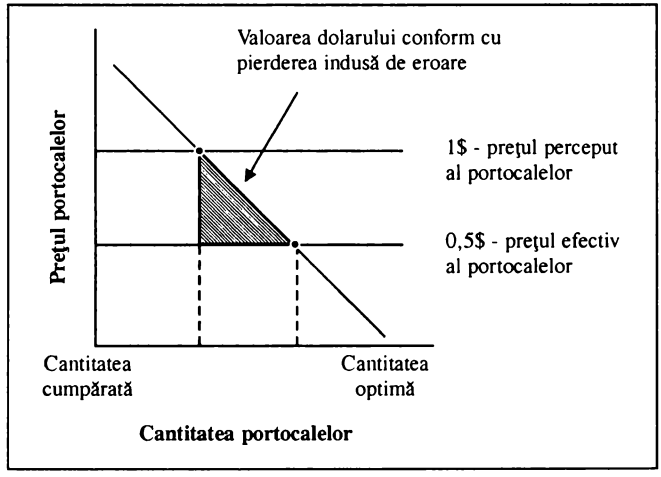

Valoarea dolarului conform cu pierderea indusă de eroare
Preţul portocalelor
1$ - preţul perceput al portocalelor
0,5$ - preţul efectiv al portocalelor
Cantitatea cumpărată
Cantitatea optimă
Cantitatea portocalelor

Figura 2.2. Costul material al erorii (Caplan: 2006, p. 120)

12. Caplan argumentează că iraţionalitatea provine din faptul că indivizii au anumite credinţe de care sunt foarte ataşaţi, chiar dacă nu ştiu nimic despre acestea. În plus, iraţionalitatea impune neacceptarea adevărului, deoarece convingerile sunt puternice (şi se pot manifesta ca emoţii) şi pentru că acest lucru ar însemna ca indivizii să devină complet raţionali, adică să conştientizeze permanent că ceea ce cred ei poate fi demonstrat ca fiind greşit (de exemplu, de către cercetători). Astfel, indivizii aleg să fie iraţionali şi să creadă ce vor ei fără să-şi pună bunăstarea în pericol.

Asumpţia că există preferinţe sistematic părtinitoare conduce la ideea că votanţii iraţionali nu votează la întâmplare, ci aleg pe baza credinţelor lor, doar că alegerea făcută nu este în beneficiul lor şi nici al celorlalţi membri ai societăţii. Prin urmare, în cadrul pieţei costurile erorilor sunt resimţite privat, pe când în politică ele devin bunuri publice (Caplan: 2004b).

Pornind de la un set de date empirice[13] şi de la studiile făcute în Statele Unite ale Americii, Caplan identifică prejudecăţile sistematice părtinitoare despre economie. Studiul la care face trimitere pentru a prezenta dovada empirică a credinţelor sistematice şi părtinitoare este *The Survey of Americans and Economists on the Economy* (*The Washington Post et al.*: 1996; Blendon *et al.*: 1997). În acest studiu a fost selectat un eşantion reprezentativ la nivelul populaţiei şi un eşantion format exclusiv din economişti - 250 de doctoranzi în economie şi 1.510 americani selectaţi în mod aleator. Conform lui Caplan, studiul confirmă existenţa unor mari diferenţe între credinţele economiştilor şi cele ale populaţiei[14]. Cele patru prejudecăţi ale votanţilor raţional-iraţionali pot fi prezentate astfel: prejudecăţile antipiaţă, cele antistăini, cele referitoare la locurile de muncă şi prejudecăţile pesimiste.

Prejudecăţile antipiaţă provin din înţelegerea greşită a conceptului de „mână invizibilă" introdus de Adam Smith (2010) şi anume capacitatea de armonizare a lăcomiei private şi a interesului public în direcţii sociale dezirabile, dar şi din neînţelegerea dinamicii dintre cerere şi ofertă, care controlează preţurile din pieţe.

Mai mult, beneficiile economice care reies din interacţiunea cu străinii prin comerţ sunt văzute într-un mod critic de societate, raţionament ce stă la baza prejudecăţilor *antistăini*. Caplan propune să ne imaginăm cât timp ne-ar lua dacă am creşte animale şi plante pentru consumul propriu în comparaţie cu cele câteva orele petrecute la supermarket în care ne putem cumpăra mâncare chiar pentru mai multe săptămâni (Caplan: 2006, p. 32). În cadrul acestei prejudecăţi intră şi cea legată de imigranţi[15].

Prejudecăţile cu privire la locurile de muncă se reduc în principiu la echivalarea prosperităţii cu ocuparea forţei de muncă, şi nu cu producţia (Caplan: 2006, p. 10). Un exemplu la îndemână este cel al şomajului - oamenii sunt îngrijoraţi atunci când îşi pierd slujba aproape fără motiv. Economiştii văd eficienţa oricând economia reuşeşte să producă acelaşi rezultat cu mai puţini muncitori. În general, economiştii văd restructurările ca fiind un lucru bun pentru economie, idee pe care cei care nu studiază economia o resping (Caplan: 2004b, p. 181). Forţa de muncă trebuie gândită în termeni de resurse: beneficiile de care se bucură societatea rezidă în calitate, şi nu de cantitate, în eficienţă, şi nu în ocuparea în grad ridicat al forţei de muncă (o analogie asemănătoare poate fi făcută cu birocraţia).

În ceea ce priveşte *prejudecăţile pesimiste*, acestea constau în viziunea diferită asupra economiei pe care o are populaţia, raportată la cea a economiştilor. Experţii economici

13. Caplan (2004b, p. 181) aminteşte de datele analizate de: Alston *et al.* (1992), Fuchs *et al.* (1998), Shiller *et al.* (1991), Walstard şi Larsen (1992), Walstard (1997).
14. Pentru a fi siguri că înţelegem aceste prejudecăţi, va trebui să renunţăm la analogia piaţă-politică, dintre acţiunea de cumpărare şi cea de votare, ale cărei consecinţe sunt destul de diferite: credinţele eronate ale unui cumpărător pot fi lesne observate pe nota de plată, pe când credinţele eronate ale votantului se văd în politicile guvernamentale (Caplan: 2006, p. 14) şi sunt simţite de toţi cetăţenii.
15. Caplan arată că lipsa de viziune asupra beneficiilor derivate din imigraţie nu se diferenţiază cu mult de exemplul discutat anterior: mamele talentate se pot întoarce la serviciu, fiindcă angajează bone mexicane (Caplan: 2006, p. 39).

susţin că există o îmbunătăţire a condiţiilor economice de-a lungul timpului şi consideră că acestea vor continua să se îmbunătăţească. Populaţia, în schimb, vede exact partea inversă: crede că economia se confruntă cu probleme severe pe care cei mai mulţi economişti le văd ca fiind gestionabile: deficitul bugetar, dependenţa de statul bunăstării sau taxele mari (Caplan: 2004b, p. 181).

Teoria propusă de Caplan cu privire la preferinţele sistematic părtinitoare a primit mai multe critici, după cum am menţionat deja în paginile anterioare. În primul rând, mai mulţi autori critică datele pe care Caplan le-a folosit pentru a oferi susţinere empirică modelului propus. Studiile citate în Caplan (2006), chiar dacă indică existenţa unor erori sistematice, nu oferă niciun motiv pentru a infera iraţionalitate raţională (Bennett şi Friedman: 2008, pp. 211-212; Wittman: 2008, pp. 362-365). Criticii lui Caplan nu sunt convinşi că erorile cetăţenilor sunt o dovadă de dogmatism. Aceleaşi erori pot fi o dovadă a faptului că cei mai mulţi indivizi sunt doar ignoranţi în ceea ce priveşte problemele economice şi fiscale (Bennett şi Friedman: 2008, pp. 206-207; Wittman: 2008, p. 369). O altă problemă pe care mai mulţi au identificat-o în lucrarea lui Caplan este sugestia autorului că „economiştii ştiu ce-i mai bine". În acest sens, Bennett şi Friedman (2008, p. 202) amintesc că teoriile economice sunt adesea bazate pe multe asumpţii teoretice şi rareori sunt supuse unor teste empirice riguroase. Gaus (2008, p. 249) accentuează că economia ca ştiinţă are o putere predictivă redusă. De asemenea, el aminteşte că există multe dezacorduri între economişti, accentuând faptul că adepţii economiei neoclasice – pe care Caplan îi ia drept reper – au opinii distincte de cele ale altor economişti (Gaus: 2008, p. 295).

2.4. Concluzii

Ignoranţa votanţilor este un fapt empiric. Aceştia nu au foarte multe informaţii despre alternativele politice. Legat de adevărul acestui enunţ, se poate vorbi despre existenţa unui consens academic. Dezacordurile apar atunci când se pune problema sursei şi efectelor acesteia atunci când indivizii participă la luarea unor decizii colective. În acest capitol am prezentat două teorii despre sursele acestei ignoranţe – teoria ignoranţei raţionale şi teoria iraţionalităţii raţionale. De asemenea – şi acesta a fost principalul nostru scop –, am prezentat şi am analizat două teorii despre efectele ignoranţei asupra calităţii democraţiei – teoria publicului raţional şi teoria neoelitistă a lui Bryan Caplan. Aceste două teorii au fost reprezentat grafic în figura 2.1 – situaţia b) în cazul publicului raţional şi situaţia c) în cazul în care indivizii sunt raţional iraţionali. Reprezentarea din figură nu este însă exactă. În *The Rational Public* (*Publicul raţional*) (Page şi Shapiro: 1992), autorii nu presupun că există un optim sau o expresie corectă a opiniei publice. Ei argumentează doar că aceasta este coerentă şi că se modelează în funcţie de context. În perspectiva lui Caplan (2006) există „un răspuns corect" pe care cetăţenii ar trebui să îl dea atunci când îşi exprimă preferinţele privind politice economice (şi nu numai), respectiv opinia experţilor (i.e. a economiştilor de profesie). Modelele pe care le-am descris reprezintă perspective diferite nu numai asupra procesului democratic, ci şi asupra indivizilor şi modului în care aceştia obţin şi selectează informaţiile pe baza cărora iau decizii cu privire la vot. Concluziile diferite la care ajung autorii se datorează imaginii diferite

asupra cetăţenilor pe care aceştia le propun, precum şi metodelor diferite prin care sunt construite modelele lor.

Presupunând că indivizii se vor informa doar atunci când anticipează că informaţiile pe care le obţin le vor servi în atingerea propriilor interese, ignoranţa raţională descrie comportamentul indiviziilor raţionali, operaţionalizat sub forma unui calcul de tip cost-beneficiu, adică un comportament maximizator instrumental egoist. Altfel spus, este un concept compatibil cu principiile economiei neoclasice şi, implicit, ale teoriei alegerii publice. Din acest motiv, în cadrul disciplinei, conceptul de „ignoranţă raţională" nu este subiect de dispută între teoreticieni. Pe de altă parte, compatibilitatea celorlalte două teorii - cea a iraţionalităţii raţionale şi cea a publicului raţional - cu principiile economiei neoclasice este discutabilă. De fapt, în cele ce urmează vom argumenta că doar una dintre acestea - iraţionalitatea raţională - este compatibilă cu principiile metodologice din nucleul teoriei alegerii publice. În ceea ce priveşte teoria publicului raţional, vom argumenta că programul lor este metodologic incompatibil cu cel al teoriei alegerii publice.

Aşa cum am menţionat anterior, cercetarea făcută de Page şi Shapiro nu este una care se poate încadra în teoria alegerii publice (cel puţin nu aşa cum este ea formulată de autori). Publicul raţional vine ca răspuns pentru dezbaterea interdisciplinară - între sociologie, teoreticienii din teoria alegerii publice şi teoria politică clasică - despre lipsa de informare a votanţilor, alegerile colective şi despre importanţa opiniei publice. Abordarea lor accentuează mecanismele prin care se formează opinia publică, dar aceste mecanisme nu apelează la comportamentul unor indivizi raţionali[16], ci accentuează importanţa proceselor sociale, în special a deliberării colective. Acest lucru marchează o diferenţă foarte importantă între modele dezvoltate în teoria alegerii raţionale şi *The Rational Public* (Page şi Shapiro: 1992). Având aproape în mod universal la bază principiul individualismului metodologic, în teoria alegerii publice orice fenomen este explicat în termenii comportamentului individual. În modelul lui Page şi Shapiro, la baza explicaţiei oferite stau mecanismele sociale descrise de autori, care la rândul lor influenţează opinia cetăţenilor. Procesul de agregare statistică propus de aceştia pentru a explica cum sunt eliminate erorile individuale poate însă să ofere o direcţie de analiză a efectelor ignoranţei raţionale.

Dezvoltând conceptul de iraţionalitate raţională, Caplan păstrează aproape toate instrumentele analitice ale teoriei alegerii publice, propunându-şi să împace inconsistenţele dintre asumpţiile teoretice ale economiei neoclasice (teoria alegerii publice fiind o instanţă a acesteia) şi observaţiile empirice ale economiştilor care au o abordare comportamentală[17] (Caplan: 2000). Identificând raţionalitatea, raportată la credinţele oamenilor, ca fiind definită fie în termenii ipotezei anticipărilor raţionale, fie - într-o variantă mai slabă - ca presupunând un comportament orientat spre „identificarea adevărului" (Caplan: 2006, pp. 98-99), el propune renunţarea la această condiţie a raţionalităţii. Deşi acest lucru presupune o îndepărtare de la cadrul teoretic standard al teoriei alegerii publice, Caplan consideră că astfel se lărgeşte înţelegerea deciziilor luate de indivizi şi permite analiza opiniei publice rezonabile ca bun public (Caplan: 2006, p. 14). Autorul respectă toate

16. Aşa cum am menţionat anterior, autorii admit că ignoranţa raţională poate exista, însă aceasta nu are un rol în construcţia modelului lor teoretic.

17. Mai precis, Caplan face trimitere la rezultatele experimentale obţinute în studiile din economia comportamentală ale lui Kahneman *et al.* (1982) şi Camerer (1987), care au indicat devieri semnificative ale indiviziilor de la asumpţiile comportamentale care fac parte din nucleul metodologic al economiei neoclasice.

„angajamentele metodologice" care fac parte din nucleul teoriei alegerii publice: individualism metodologic, logica deductivă şi principiul maximizării utilităţii (Ungureanu: 2012, p. 236). Compatibilitatea modelului iraţionalităţii raţionale cu abordarea economică este însă contestată de critici. Bennett şi Friedman argumentează că „teoria alegerii publice este în mod inerent incapabilă să explice ce se află în cutia neagră a preferinţelor, pentru că nu putem cunoaşte a priori costurile şi beneficiile pe care oamenii le vor atribui, spre exemplu, protecţionismului sau pieţei libere" (Bennett şi Friedman: 2008, p. 243).

Abordările diferite ale autorilor prezentaţi în acest capitol sunt evidenţiate şi prin înţelegerea diferită a conceptului de „raţionalitate". În prima parte, când am prezentat abordarea economică asupra informării şi conceptul de „ignoranţă raţională", comportamentul raţional presupunea „să întreprinzi orice acţiune dacă beneficiile rezultate marginale sunt mai mari decât costul marginal" (Downs: 1957, p. 146). Termenul „raţionalitate" are acelaşi sens şi atunci când Caplan caracterizează credinţele părtinitoare ca fiind raţionale - indivizii au beneficii psihologice de pe urma acestor credinţe. În contextul lucrării lui Page şi Shapiro, raţionalitatea publicului american presupune însă altceva - un nivel de coerenţă la nivelul opiniei publice. Atunci când vorbeşte despre iraţionalitatea indivizilor, Caplan presupune „devieri de la aşteptările raţionale" (Caplan: 2000, p. 191) - altfel spus, raţionalitatea indivizilor implică aşteptări raţionale, în concordanţă cu teoriile economice.

Teoriile prezentate în acest capitol reprezintă doar o parte din lunga dezbatere asupra calităţii democraţiei, având în vedere faptul că cetăţenii fie sunt slab informaţi, fie nu au stimulente pentru a se informa. În acelaşi timp, există mai multe aspecte ale procesului de informare pe care nu le-am accentuat în această lucrare, spre exemplu, rolul mass-mediei, încercarea de influenţare din partea politicienilor sau a altor grupuri de interese (societate civilă), care sunt de asemenea relevante pentru a înţelege mai în profunzime comportamentele şi atitudinile indivizilor în sfera politică.

Bibliografie

Aidt, T.S. (2000), „Economic voting and information", *Electoral Studies*, 19(2-3), pp. 349-362.

Alston, R., Kearl, J.R., Vaughan, M. (1992), „Is there a consensus among economists in the 1990s?", *American Economic Review*, 82, pp. 203-209.

Arrow, K.J. (1963), *Social Choice and Individual Values*, ed. a II-a, New York: John Wiley and Sons.

Austen-Smith, D., Banks, J.S. (1996), „Information Aggregation, Rationality, and the Condorcet Jury Theorem", *The American Political Science Review*, 90(1), pp. 34-45.

Becker, G.S. (1983), „A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence", *The Quarterly Journal of Economics*, 98(3), pp. 371-400.

Bennett, S.E., Friedman, J. (2008), „The Irrelevance of Economic Theory to Understanding Economic Ignorance", *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 20(3), pp. 195-258.

Bishop, G.F. (2008), „Rational Public Opinion or Its Manufacture? Reply to Page", *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 20(1-2), pp. 141-157.

Blendon, R.J. *et al.* (1997), „Bridging the Gap Between the Public's and Economists' Views of the Economy", *The Journal of Economic Perspectives*, 11(3), pp. 105-118.

Bromberger, S. (1992), „Rational Ignorance", în *On What We Know We Don't Know : Explanation, Theory, Linguistics, and How Questions Shape Them*, University of Chicago Press.

Buchanan, J.M., Tullock, G. (2010 [1962]), *Calculul consimţământului. Fundamentele logice ale democraţiei constituţionale*, Bucureşti : Publica.

Camerer, C. (1987), „Do Biases in Probability Judgments Matter in Markets? Experimental Evidence", *American Economic Review*, 77(5), pp. 981-997.

Caplan, B. (2000), „Rational Irrationality : A Framework for the Neoclassical-Behavioral Debate", *Eastern Economic Journal*, 26(2), pp. 191-211.

Caplan, B. (2001), „Rational Ignorance versus Rational Irrationality", *Kyklos*, 54(1), pp. 3-26.

Caplan, B. (2002), „Systematically Biased Beliefs about Economics : Robust Evidence of Judgemental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy", *The Economic Journal*, 112(479), pp. 433-458.

Caplan, B. (2004a), „Rational irrationality", *The Encyclopedia of Public Choice*, pp. 470-472.

Caplan, B. (2004b), „Economists versus the public on economic policy", *The Encyclopedia of Public Choice*, pp.180–183.

Caplan, B. (2006), *The Myth of the Rational Voter. Why Democracies Choose Bad Policies*, New Jersey : Princeton University Press.

Caplan, B. (2010), „Persuasion, slack, and traps : how can economists change the world ? ", *Public Choice*, 142(1-2), pp. 1-8.

Congleton, R.D. (2001), „Rational ignorance, rational voter expectations, and public policy : A discrete informational foundation for fiscal illusion", *Public Choice*, 107, pp. 35-64.

Converse, P.E. (1964), „The Nature of Belief Systems in Mass Publics", în D.E. Apter (ed.), *Ideology and Discontent*, Free Press of Glencoe.

Converse, P.E. (1970), „Attitudes and Non-Attitudes : Continuation of a Dialogue", în E.R. Tufte (ed.), *The Quantitative Analysis of Social Problems*, Addison-Wesley Pub. Co., pp. 168-189.

Converse, P.E. (1974), „Nonattitudes and American Public Opinion : Comment : The Status of Nonattitudes", *The American Political Science Review*, 68(2), pp. 650-660.

Converse, P.E. (1996), „The Advent of Polling and Political Representation", *PS Political Science and Politics*, 29(4), pp. 649-657.

Converse, P.E., Markus, G.B. (1979), „Plus ca change... : The New CPS Election Study Pane". *The American Political Science Review*, 73(1), pp. 32-49.

Downs, A. (1957), „An Economic Theory of Political Action in a Democracy", *The Journal of Political Economy*, 65(2), pp. 135-150.

Downs, A. (2009 [1957]), *O teorie economică a democraţiei*, Iaşi : Institutul European.

Erikson, R.S. (2007), „Does Public Ignorance Matter", *Critical Review : A Journal of Politics and Society*, 19(1), pp. 23-34.

Fuchs, V., Krueger, A., Poterba, J. (1998), „Economists' views about parameters, values, and policies : survey results in labor and public economics", *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 1387-1425.

Gaus, G. (2008), „Is The Public Incompetent ? Compared to Whom ? About What ? ", *Critical Review : A Journal of Politics and Society*, 20(3), pp. 291-311.

Hayek, F.A. (1945), „The Use of Knowledge in Society", *The American Economic Review*, 35(4), pp. 519-530.

Jakee, K., Sun, G.-Z. (2006), „Is compulsory voting more democratic ? ", *Public Choice*, 129(1-2), pp. 61-75.

Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (1982), *Judgment Under Uncertainty : Heuristics and Biases*, Cambridge : Cambridge University Press.

Lupia, A. (1994), „Shortcuts Versus Encyclopedias : Information and Voting Behavior in California Insurance Reform Elections", *The American Political Science Review*, 88(1), pp. 63-76.

Martinelli, C. (2006), „Rational ignorance and voting behavior", *International Journal of Game Theory*, 35(3), pp. 315-335.

Miller, N.R. (1986), „Information, Electorates, and Democracy : Some Extentions and Interpretations of the Condorcet Jury Theorem", în B. Grofman, G. Owen (eds.), *Information Pooling and Group Decision Making*, Greenwich, Connecticut : JAI Press, pp. 173-192.

Muth, J.F. (1961), „Rational Expectations and the Theory of Price Movements", *Econometrica*, 29(3), pp. 315-335.

Page, B.I. (2008), „In Defence of Policy Polling : Rejoinder to Bishop", *Critical Review : A Journal of Politics and Society*, 20(1-2), pp. 159-165.

Page, B.I., Shapiro, R.Y. (1992), *The Rational Public : Fifty Years of Trends in Americans' Policy Preferences*, Chicago, Illinois : The University of Chicago Press.

Schumpeter, J.A. (2003 [1943]), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londra : Routledge.

Sheffrin, S.M. (1996), *Rational Expectations*, Cambridge University Press.

Shiller, R., Boycko, M., Korobov, V. (1991), „Popular attitudes toward free markets : the Soviet Union and the United States compared", *American Economic Review*, 81, pp. 385-400.

Silva, E.G., Silva Costa, J. (2006), „Are voters rationally ignorant? An empirical study of Portuguese local elections", *Portuguese Economic Journal*, 5(1), pp. 31-44.

Smith, A. (2010), *Avuția națiunilor*, București : ALL.

Somin, I. (2006), „Knowledge about ignorance : New directions in the study of political information", *Critical Review : A Journal of Politics and Society*, 18(1-3), pp. 255-278.

Stigler, G.J. (1961), „The Economics of Information", *The Journal of Political Economy*, 69(3), pp. 213-225.

The Washington Post, Kaiser Family Foundation, Harvard University Survey Project (1996), *Survey of Americans and Economists on the Economy*, disponibil la http : //www.kff.org/kaiserpolls/loader.cfm ? url = /commonspot/security/getfile.cfm&PageID = 14475, accesat în 1.02.2013.

Tullock, G. (1967), *Toward a Mathematics of Politics*, Ann Arbor : The University of Michigan Press.

Tullock, G. (2008), „Reflections on Caplan's The Myth of the Rational Voter", *Public Choice*, 135(3-4), pp. 485-487.

Ungureanu, M.D. (2012), „Science and Social Responsability", *European Journal of Science and Teology*, 8 (suppl. 1), pp. 235-244.

Walstard, W. (1997), „The effect of economic knowledge on public opinion of economic issues", *Journal of Economic Education*, 28, pp. 195-205.

Walstard, W., Larsen, M. (1992), *A National Survey of American Economic Literacy*, Lincoln, Nebraska : The Gallup Organization.

Wittman, D. (2008), „The Myth of The Rational Voter ? ", *Critical Review : A Journal of Politics and Society*, 20(3), pp. 359-375.

Capitolul 3

Participarea electorală a cetăţenilor

Mihai Ungureanu*, Elena Gheaţă

Rezumat: Acest capitol este o introducere în studiile realizate în cadrul teoriei alegerii publice asupra comportamentului electoral al cetăţenilor. Punctul de plecare este prezentarea modelului primar sau convenţional al deciziei de a vota. Pornind de la principiile metodologice fundamentale ale (micro)economiei neoclasice, acest model furnizează predicţia că indivizii nu se vor prezenta la vot. Inconsistenţa dintre această predicţie şi faptele observabile este evidentă. Din acest motiv, după formularea acestui model, în cadrul teoriei alegerii publice (dar şi în zone de graniţă cu aceasta) s-au căutat modelări alternative care să permită compatibilitatea raţionalităţii cu votul. Dintre acestea, prezentăm câteva, evidenţiind mai ales modelul votantului expresiv şi al votantului altruist.

3.1. Introducere: evoluţia teoriilor despre votanţi

Participarea indivizilor în problemele „cetăţii" este un act de o importanţă fundamentală în democraţie. Odată cu impunerea logicii reprezentativităţii, pentru cei mai mulţi dintre cetăţeni participarea ia preponderent forma votului în diferitele alegeri organizate periodic. Această limitare a democraţiei reprezentative adaugă aşadar o greutate covârşitoare actului votului. O serie de întrebări devin astfel cu atât mai importante: de ce votează oamenii? De ce nu participă la alegeri? De ce prezenţa diferă de la o competiţie electorală la alta? De ce unii votanţi absentează sistematic de la vot, în vreme ce alţii o fac doar uneori? Astfel de întrebări îşi găsesc azi locul în nucleul abordărilor din ştiinţele sociale. Bineînţeles, până la acest prezent (să-i spunem matur) a existat o evoluţie.

În anii de început ai ştiinţelor sociale, cercetătorii au manifestat un interes mai degrabă redus pentru comportamentul electoral. Mijlocul secolului XX a fost însă momentul apariţiei a trei abordări moderne de cercetare a comportamentului şi a preferinţelor votanţilor: cea sociologică, cea psihosociologică şi cea economică. Primele studii pe

* Bursier în cadrul proiectului „Burse doctorale şi postdoctorale pentru tineri cercetători în domeniile Ştiinţe Politice, Ştiinţe Administrative, Ştiinţele Comunicării şi Sociologie" POSDRU/159/1.5/S/134650, finanţat prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, cofinanţat prin Fondul Social European.

această temă au fost realizate de sociologii de la Universitatea Columbia (Berelson, Lazarsfeld și McPhee : 1954 ; Lazarsfeld, Berelson și Gaude : 1944). După ce au întreprins o cercetare empirică amplă la nivelul votanților americani, sociologii au observat că opțiunile politice ale cetățenilor reflectau diferite clivaje sociale (de exemplu, religie, etnie, ocupație etc.). Potrivit teoriei lor, apartenența la astfel de categorii duce la formarea unor percepții părtinitoare și selective în ceea ce privește informațiile, problemele și actorii politici. Cercetătorii de la Universitatea Michigan au abordat studiul votanților din perspectiva psihologiei sociale. Studiile realizate de aceștia indicau că alegătorii americani aveau atașamente față de unul dintre partidele de pe scena politică. Autorii au explicat că preferințele politice sunt mai degrabă afective decât cognitive și că nu sunt neapărat legate de politicile propuse de candidați sau de partide. Mai mult, votanții ar dezvolta aceste atașamente încă din copilărie, prin influența familiei și a prietenilor. Una dintre implicațiile acestei teorii este că, odată formate, atașamentele partizane sunt aproape imune la schimbare (Campbell *et al.* : 1960). Spre deosebire de școala de la Columbia care a pus accentul pe forțele sociale care determină preferințele politice ale alegătorilor, echipa de cercetare de la Michigan a urmărit să explice formarea acestor preferințe la nivelul indivizilor, criticând determinismul social care caracterizează abordarea rivală[1].

În aproximativ aceeași perioadă, Anthony Downs a publicat *O teorie economică a democrației* (Downs : 2009 [1957]). Acest moment a reprezentat începutul studiului comportamentului electoral în teoria alegerii publice. Spre deosebire de școlile rivale amintite mai sus, demersul lui Downs a fost unul de tip deductiv. Folosind o serie de asumpții despre comportamentele actorilor - centrală fiind cea a maximizării utilității -, Downs a construit un model teoretic pozitiv al democrațiilor moderne, propunând în final un set de propoziții testabile. Teoria astfel dezvoltată, nota Downs, poate explica de ce „unii indivizi se abțin permanent, alții se abțin uneori, iar alții nu se abțin niciodată" (Downs : 2009, p. 341) de la vot. Folosind aceleași fundamente metodologice precum Downs, alți teoreticieni nu au ajuns însă la aceeași concluzii. S-a argumentat că, dată fiind dimensiunea foarte mare a electoratului, probabilitatea ca un votant să influențeze rezultatul alegerilor este atât de mică, încât un individ rațional în sensul definit de Downs nu ar avea motive raționale pentru a vota. Această observație este etichetată, de obicei, ca paradox al votantului rațional sau paradoxul votului. Implicația subfurnizării votului atunci când indivizii sunt raționali (în sensul lui Downs) este însă într-un conflict evident cu faptele observabile. Oamenii votează. Prezența la vot este de multe ori chiar foarte ridicată. Această problemă de adecvare a fundamentelor teoriei alegerii publice în a explica un comportament fundamental în democrație a determinat diferite etichetări negative. Spre exemplu, Fiorina numea această problemă „paradoxul care a erodat teoria alegerii raționale" (Fiorina : 1995 : p. 93), iar Udehn (1992, p. 249) și mai târziu Aldrich (1997, p. 373) o numeau „călcâiul lui Ahile al teoriei alegerii publice".

1. O descriere detaliată poate fi consultată în Fiorina (1997) și Converse (2006).

3.2. Modele instrumentale ale participării la vot

Paradoxul votantului rațional derivă din ceea ce vom numi în continuare „modelul primar sau convențional al deciziei de a vota", păstrând eticheta utilizată și de alți autori (Aldrich : 1993, p. 247 ; Dhillon și Peralta : 2002, p. F333). Acest model utilizează asumpția comportamentală fundamentală a economiei neoclasice, cea referitoare la *homo economicus*. Această asumpție este de fapt implicată de mai multe presupuneri, pe care le vom identifica separat[2]. În primul rând, se presupune că toți agenții din lumea-model maximizează utilitate. Altfel spus, indivizii vor fi capabili să evalueze alternativele și să stabilească un maximum al utilității acestora. Aceasta este de fapt asumpția raționalității formale specifică tuturor abordărilor economiei neoclasice. Ea este formalizată cu ajutorul altor două asumpții. Prima este cea a acțiunii instrumentale, conform căreia „o acțiune are valoare doar dacă are un efect asupra rezultatelor" (Geys : 2006, p. 17). La polul opus, dacă acțiunile noastre nu sunt motivate instrumental, atunci le vom selecta după valoarea lor intrinsecă. Cea de-a doua este asumpția egoismului sau a acțiunii în interes propriu, conform căreia în argumentul funcției de utilitate se află doar bunuri al căror consum produce utilitate exclusiv decidentului[3].

Vom prezenta în continuare două modele ale votului instrumental. Aceste modele fac anumite asumpții despre contextul în care indivizii iau decizia de a merge la vot. În primul rând, vom prezenta modelele care presupun că indivizii *maximizează utilitatea anticipată*, presupunând că decizia de a merge la vot este luată într-o situație de risc. Mai precis, se presupune că indivizii calculează utilitatea anticipată a acțiunilor lor, estimând probabilitatea fiecărui rezultat posibil și înmulțind răsplățile pe care le pot obține în fiecare caz cu probabilitatea respectivă. Mai departe, vom prezenta un model în care indivizii se află într-o situație de incertitudine, iar decizia de a merge la vot se ia apelând la *strategia minimizării regretului*[4].

---

2. Așa cum se arată în capitolul 1 al acestui volum, cele trei asumpții sunt independente între ele. Altfel spus, indivizii pot fi egoiști dar neinstrumentali, instrumentali dar altruiști, maximizatori dar neinstrumentali ș.a.m.d. Această delimitare este foarte importantă, dat fiind scopul capitolului nostru. Modelele prezentate aici vor folosi diferite combinații ale acestor asumpții, păstrând constant ceea ce Brennan (2008a) identifica drept nucleul lakatosian al teoriei alegerii publice, asumpția maximizării utilității. (Pentru o definire a ceea ce se înțelege prin nucleu lakatosian, vezi nota 14.)
3. Această asumpție despre comportamentul uman face parte din tradiția economiei clasice : „Nu de la bunăvoința măcelarului, berarului sau brutarului ne așteptăm masa, ci de la grija lor pentru propriul interes. Ne adresăm nu umanității lor, ci intereselor egoiste pe care le au, și nu le vorbim niciodată de nevoile noastre, ci de avantajele lor" (Smith : 2010, p. 23).
4. O a treia abordare asupra deciziei de a participa la vot care păstrează asumpția că alegătorii fac această alegere din considerente instrumentale este reprezentată de modelele care fac apel teoria jocurilor. Acestea analizează decizia participării electorale ca o problemă de interacțiune strategică între indivizi. În modelele pe care le discutăm, această decizie este individuală, în care acțiunile celorlalți fie nu sunt deloc luate în considerare, așa cum vom vedea că în cazul modelului minimax regret, fie sunt tratate sub forma unui factor exogen, ca în cazul modelelor maximizării utilității anticipate descrise în continuare (Aldrich : 1997, p. 382). În abordarea din teoria jocurilor, atunci când un individ decide dacă este rațional sau nu să meargă la vot, el va încerca să anticipeze cum vor acționa ceilalți alegători, presupunând că și aceștia sunt raționali. Astfel de modele au fost dezvoltate de Palfrey și Rosenthal (1983, 1985) și Ledyard (1984).

3.2.1. *Maximizarea utilităţii anticipate*

3.2.1.1. Modelul primar al deciziei de a vota

Cel mai simplu scenariu în care se poate modela decizia unui votant raţional, aşa cum l-am descris mai sus, este cel al competiţiei între doi candidaţi, câştigătorul fiind stabilit utilizându-se regula majorităţii. Din perspectiva votantului, există trei acţiuni ce pot fi întreprinse: (A_1) votează candidatul preferat, (A_2) votează cu celălalt candidat sau (A_3) se abţine. Pentru a determina costurile şi beneficiile alegerii sale, votantul va avea în vedere următoarele rezultate posibile ale alegerilor: (S_1) candidatul pe care îl preferă pierde la o diferenţă mai mare de un vot; (S_2) candidatul pe care îl preferă pierde la o diferenţă de un singur vot; (S_3) este egalitate între cei doi candidaţi; (S_4) candidatul pe care îl preferă câştigă alegerile la o diferenţă de un vot; (S_5) candidatul pe care îl preferă câştigă alegerile la o diferenţă mai mare de un vot. Aceste stări depind de cum vor vota ceilalţi alegători.

A merge la vot presupune anumite costuri pentru indivizi, chiar dacă ele nu sunt monetare. Aceste costuri sunt formate din timpul sacrificat şi efortul propriu-zis pentru a vota (drumul până la urna de vot), precum şi costurile deciziei cu privire la vot (informarea despre candidaţi, platformele politice ale acestora etc.). Vom nota aceste costuri cu C_v şi vom nota cu B beneficiul individului dacă alegerile vor fi câştigate de candidatul pe care îl preferă. În cazul în care candidatul preferat pierde, individul nu va avea niciun beneficiu ($B = 0$). Vom presupune că în situaţia unui balotaj, câştigătorul alegerilor va fi desemnat în mod aleator, cu o probabilitate de $\frac{1}{2}$, şi vom presupune şi că $0 < C_v < \frac{B}{2}$. Răsplăţile (*payoffs*) la care individul se poate aştepta în urma fiecărei acţiuni pe care o întreprinde sunt cele prezentate în tabelul 3.1.

Tabelul 3.1. Tabel decizional al modelului clasic al comportamentului votanţilor din teoria alegerii publice (adaptare după Aldrich: 1993, p. 249)

Stări posibile ale lumii

Acţiuni \ *Candidatul preferat*	(S_1) Câştigă la o diferenţă mai mare de un vot	(S_2) Câştigă la o diferenţă de fix un vot	(S_3) Egalitate între candidaţi	(S_4) Pierde la o diferenţă de exact un vot	(S_5) Pierde la o diferenţă mai mare de un vot
(A_1) Votează pentru candidatul preferat	$B - C_v$	$B - C_v$	$B - C_v$	$\frac{B}{2} - C_v$	$0 - C_v$
(A_2) Votează pentru alt candidat	$B - C_v$	$\frac{B}{2} - C_v$	$0 - C_v$	$0 - C_v$	$0 - C_v$
(A_3) Se abţine de la vot	B	B	$\frac{B}{2}$	0	0

Indiferent de modul în care se comportă ceilalţi alegători, a vota cu celălalt candidat nu este niciodată o alegere mai bună decât celelalte două alternative ale individului. Dacă ignorăm această acţiune, pe care un actor raţional nu o va alege niciodată, observăm în tabelul 3.1 că singurele stări ale lumii în care a merge la vot îi va aduce individului o răsplată mai mare sunt (S_3) şi (S_4). În (S_3), când este egalitate între candidaţi, el ar asigura victoria celui pe care îl preferă, în timp ce în (S_4), votul său ar crea un balotaj, oferind candidatului preferat o şansă de a câştiga prin tragere la sorţi. În toate celelalte stări ale lumii, individul nu va influenţa rezultatul alegerilor - el va avea acelaşi beneficiu indiferent de alegerea sa, dar va suporta nişte costuri dacă votează, în timp ce dacă se abţine nu le va suporta. Alegerile politice implică de obicei un număr foarte mare de alegători, suficient de mare încât şansele ca, dintre cele cinci stări posibile, cea reală să fie (S_3) sau (S_4) sunt foarte mici. (S_1) şi (S_5) au o probabilitate foarte mare de a fi reale, iar în aceste stări, a nu merge la vot este alegerea cu cea mai mare răsplată pentru individ. Acest model poate fi reprezentat şi sub forma ecuaţiei $R = pB - C_v$, unde R este răsplata anticipată a acţiunii de a vota, p reprezintă probabilitatea ca votul să fie decisiv, B este beneficiul primit dacă alegerile sunt câştigate de candidatul preferat, iar C_v este costul votului (Riker şi Ordeshook: 1968, p. 25). Modelul primar al deciziei de a vota sugerează că un individ raţional nu va alege niciodată să meargă la vot, pentru că cel mai probabil această acţiune va presupune suportarea unui cost, fără a avea vreun efect asupra rezultatului.

3.2.1.2. Downs, Tullock şi Riker şi Ordeshook

Cetăţenii îşi orientează deciziile cu privire la vot în funcţie de răsplăţile pe care anticipează că le vor avea - câştigurile şi costurile pe care le presupun acţiunile lor. Downs are în vedere trei factori care determină valoarea câştigurilor în funcţie de care se orientează un actor atunci când ia decizia de a vota. Primul factor depinde de beneficiile pe care un individ le-ar câştiga în funcţie de rezultatul alegerilor - obţinut prin compararea celor doi candidaţi. Downs numeşte acest factor diferenţial interpartinic estimat[5] (Downs: 2009, p. 76). Păstrând exemplul unui sistem bipartidist, acest diferenţial este formalizat ca diferenţa absolută a utilităţilor anticipate, în situaţia în care fiecare dintre candidaţi ar prelua guvernarea în urma alegerilor. Al doilea factor este o valoare prin care diferenţialul interpartinic este actualizat[6], pentru a ţine cont de probabilitatea de a fi decisiv în alegeri. Valoarea acestui factor de atenuare depinde de două variabile: numărul persoanelor care vor merge la vot estimat de decident şi cât de strâns anticipează că va fi rezultatul alegerilor.

5. Notând cele două partide (sau cei doi candidaţi) cu A şi B, Downs propune următoarea formulă pentru a calcula diferenţiatul interpartinic: $E\left(U^{A}_{t+1}\right) - E\left(U^{B}_{t+1}\right) \cdot E\left(U^{X}\right)$ reprezintă utilitatea pe care un individ estimează că o va obţine de pe urma unei guvernări a partidului X. Modelul propus foloseşte o unitate temporală: ciclurile electorale. Astfel, prin t este reprezentată guvernarea actuală, iar $t + 1$ face referire la perioada ciclului electoral care urmează după ce au loc alegerile. Astfel diferenţialul estimat interpartinic va ajuta cetăţeanul să determine cu ce partid să voteze, respectiv cu partidul A dacă rezultatul diferenţei este mai mare decât zero, sau cu partidul B dacă rezultatul acestui calcul este negativ. Dacă prin formula de mai sus rezultatul obţinut este zero, atunci individul se va abţine de la vot.
6. Termenul folosit de autor în textul original din limba engleză este *discounted*. În traducerea în limba română, Şerban Cerkez (Downs: 2009) a folosit termenul *discontat*, iar Adrian Miroiu (2007) a folosit cuvântul *actualizat*.

Cu cât numărul alegătorilor este mai mare, cu atât valoarea acestei probabilităţi scade, şi cu cât rezultatul alegerilor este mai strâns, cu atât probabilitatea de a fi decisiv creşte. Valoarea obţinută prin înmulţirea acestor doi factori este, în termenii lui Downs, valoarea votului (Downs: 2009, p. 310) - pentru claritate ne vom referi la aceasta în continuare ca fiind valoarea instrumentală a votului. Al treilea factor propus de autor este valoarea votului în sine. Downs argumentează că putem considera democraţia ca pe un bun colectiv de care beneficiază toţi cetăţenii. Democraţia poate exista doar dacă o parte dintre cetăţeni participă la procesul electoral - dacă nimeni nu votează, democraţia va pieri, din cauză că mecanismele ei au eşuat în a alege un nou guvernământ.

Downs a descris în amănunt procesul prin care indivizii raţionali decid să meargă la vot, însă nu au propus un model formalizat. Primii paşi în acest sens au fost făcuţi de Tullock (1967) şi Riker şi Ordeshook (1968). Pornind de la modelul lui Downs (2009), cele două lucrări citate propun câte o ecuaţie prin care un individ poate stabili dacă este sau nu raţional să decidă să meargă la vot. În ambele cazuri, se presupune că indivizii calculează valoarea răsplăţii (R) obţinute prin participare şi decid să voteze dacă $R > 0$. Altfel, un individ raţional se va abţine de la vot. Pentru a stabili valoarea lui R, autorii propun următoarele ecuaţii[7]:

Modelul lui Tullock (1967, pp. 109, 113)	Modelul lui Riker şi Ordeshook (1968, p. 28)
$R = pBA - C_v - C_i$	$R = pB - C_v + D$

R: răsplata obţinută de un individ dacă decide să meargă la vot;
B: beneficiile pe care individul le-ar avea dacă alegerile vor fi câştigate de candidatul preferat;
p: probabilitatea ca individul să fie decisiv în alegeri;
A: (*doar în modelul lui Tullock*) estimarea individului cu privire la acurateţea evaluării sale asupra candidaţilor;
C_v: costul presupus de actul de a vota;
D: (*doar în modelul lui Riker şi Ordeshook*) beneficiile resimţite de individ, care nu depind de rezultatul alegerilor;
C_i: (*doar în modelul lui Tullock*) costul informării suplimentare cu privire la alegeri.

Chiar dacă cele două modele au mai multe elemente comune, nu toate sunt interpretate la fel. Atât Tullock, cât şi Riker şi Ordeshook păstrează interpretarea factorului B propusă de Downs (2009), adică presupun că indivizii stabilesc valoarea beneficiilor pe care le obţin dacă rezultatul alegerilor este favorabil candidatului preferat calculând diferenţialul interpartinic. Tullock (1967, p. 111) specifică şi faptul că un votant poate lua în considerare şi beneficiile posibile ale altor persoane de pe urma victoriei opţiunii sale, aspect pe care îl are în vedere şi Downs (2009, p. 74). În ceea ce priveşte factorul p, Tullock îl defineşte ca fiind „probabilitatea ca rezultatul [alegerilor], în cazul în care el [individul] merge la vot, să fie diferit de rezultatul obţinut dacă nu ar vota" (Tullock: 1967, p. 110), menţionând că valoarea acestui factor depinde de cât de strânse sunt alegerile şi de dimensiunea electoratului. Riker şi Ordeshook dezvoltă în continuare modul în care indivizii calculează probabilitatea de a fi decisivi. Ei accentuează mai ales estimarea subiectivă a indiviziilor asupra probabilităţii unui balotaj, criticând alte analize care

7. Am modificat notaţiile autorilor pentru a permite o comparaţie mai clară între cele două modele.

presupuneau că probabilitatea de a fi decisiv depinde doar de magnitudinea electoratului[8] (Riker și Ordeshook: 1968, pp. 28-34). Cei doi autori fac o analiză a modului în care indivizii calculează această probabilitate, ajungând la concluzia că p este o funcție a estimării individuale a probabilității unui balotaj și a certitudinii individului asupra estimării (Riker și Ordeshook: 1968, p. 33). Factorul A este inclus în model doar de Tullock și reprezintă „estimarea cu privire la acuratețea judecății votantului" (Tullock: 1967, p. 109). A poate lua valori între -1 (atunci când votantul este sigur că judecata sa este greșită) și 1 (în situația în care votantul este sigur că a judecat corect). Autorul menționează că introduce acest element doar datorită relevanței sale în analiza deciziei indivizilor de a se informa[9]. Costul votului C_v este definit ușor diferit în cele două modele. Pentru Tullock, factorul C_v poate lua și valori negative (de exemplu, indivizii pot simți o plăcere atunci când merg să voteze sau pot beneficia de pe urma sentimentului de eliberare de presiunea socială de a vota). Această posibilitate nu este însă explorată în modelul propus de Tullock. Analiza presupune simplu că votul este instrumental și că C_v are valori pozitive pentru toți votanții. Riker și Ordeshook definesc acest cost ca reprezentând „efectele *negative* [asupra utilității anticipate a votului] a căror magnitudine este independentă de contribuția individului la rezultatul alegerilor" (Riker și Ordeshook: 1968, p. 27), oferind ca exemplu timpul petrecut luând deciziile cu privire la vot sau timpul pe care îl presupune acțiunea propriu-zisă de a vota. Ei includ beneficiile indiviziilor care sunt independente de rezultatul alegerilor într-un alt factor, pe care îl notează cu D. Riker și Ordeshook propun câteva interpretări posibile ale acestui factor: 1) satisfacția resimțită prin conformarea la etica votului care apare atunci când cetățenii sunt socializați în tradiția democratică; 2) satisfacția resimțită prin afirmarea credinței în sistemul politic; 3) satisfacția pe care indivizii o pot resimți prin afirmarea unei preferințe partizane; 4) satisfacția ce ar putea fi resimțită în urma procesului decizional legat de vot și participare propriu-zisă la vot; 5) satisfacția resimțită prin afirmarea eficienței proprii în cadrul sistemului politic. Autorii lasă această listă deschisă, însă afirmă că satisfacțiile propuse la punctele 2 și 3 reprezintă probabil principala motivație de a vota a multor oameni (Riker și Ordeshook: 1968, p. 28).

Pe lângă factorii descriși mai sus, fiecare dintre lucrările citate propune câte un factor suplimentar în modelul decizional al votantului. Tullock introduce costurile presupuse de informarea suplimentară a votantului, notate C_i (Tullock: 1967, p. 113). Acest factor este introdus mai târziu fiindcă servește mai degrabă în analiza stimulentelor pentru a se informa cu privire la problemele politice ale indivizilor. Aceste costuri apar numai în situația în care un individ decide să-și îmbunătățească evaluarea asupra candidaților. Riker și Ordershook discută posibilitatea existenței unor costuri a căror valoare să fie dependentă de rezultatul alegerilor (Riker și Ordeshook: 1968, p. 27), pe care le-am notat cu C_a. Autorii nu integrează aceste costuri în ecuația propusă, pentru că, deși este posibil ca ele să existe, nu au un caracter universal și sunt dificil de calculat, întrucât diferă de la o situația la alta (Riker și Ordeshook: 1968, p. 28).

Teoriile formulate de Downs (2009), Tullock (1967) și Riker și Ordeshook (1968) pornesc de la modelul primar sau convențional al deciziei de a vota pe care l-am descris

8. Autorii nu fac referiri explicite la astfel de analize, menționând că este vorba de „majoritatea analizelor nepublicate pe care le-au văzut sau de care au auzit" (Riker și Ordeshook: 1968, p. 28).
9. Subiectul capitolului în care Tullock propune modelul pe care îl descriem tratează problema ignoranței votanților, iar ecuația deciziei de a vota este elaborată pentru a servi în analiza acestui subiect.

mai sus, dar propun completarea acestuia pentru a-l face mai „realist". Toţi autorii menţionaţi au propus extinderea modelului votului instrumental (folosind asumpţia maximizării utilităţii anticipate) pentru a include şi alte tipuri de beneficii pe care indivizii le pot obţine prin vot. Mai precis, autorii au presupus că votanţii nu percep votul doar ca pe o investiţie făcută în speranţa victoriei candidatului preferat, ci că atribuie o valoare votului în sine. Această strategie de explicare a comportamentului votanţilor a fost adoptată şi extinsă ulterior de mai mulţi autori. Vom prezenta aceste modele în subcapitolul 3.3.

3.2.2. *Strategia minimax regret*

Există anumite situaţii în care indivizii trebuie să ia decizii, dar nu pot atribui probabilităţi stărilor posibile. Anumiţi autori disting între decizii luate în condiţii de risc - atunci când se poate estima probabilitatea fiecărui rezultat posibil - şi decizii luate sub condiţii de incertitudine - atunci când probabilităţile nu pot fi estimate (Ferejohn şi Fiorina: 1974, p. 527). Atunci când utilitatea anticipată nu poate fi determinată, unii specialişti în teoria deciziei propun utilizarea strategiei *minimax regret* (Bell: 1982; Loomes şi Sugden: 1982). Întrucât este dificil pentru un votant să stabilească probabilitatea ca votul lui să fie decisiv, Ferejohn şi Fiorina argumentează că asumpţia conform căreia indivizii decid să participe la vot pe baza unui calcul orientat către maximizarea utilităţii anticipate este nepotrivită contextului acestei alegeri (Ferejohn şi Fiorina: 1974, p. 527). Ei propun utilizarea regulii *minimax regret* pentru a analiza comportamentul votanţilor.

Dacă presupunem că indivizii folosesc această strategie în luarea deciziilor, presupunem că, atunci când decid cum să acţioneze, se vor orienta în funcţie de răspunsul la întrebarea: „Dacă se dovedeşte că o anumită stare a lumii este adevărată, aş regreta că am ales acţiunea pe care am făcut-o, şi dacă da, cât de mult aş regreta?" (Aldrich: 1993, p. 253). Ţinând seama de stările posibile ale lumii şi de care sunt acţiunile pe care individul le poate realiza, „regretul corespunzător unei acţiuni A_i într-o anumită stare posibilă a lumii S_j poate fi calculat ca diferenţa dintre beneficiul pe care decidentul l-ar fi obţinut dacă ştia că S_j se va realiza înainte de a face alegerea [adică dacă ar fi ales cea mai bună alternativă dată fiind S_j] şi ceea ce obţine în starea S_j dacă alege A_i" (Ferejohn şi Fiorina: 1974, p. 528). Pentru a analiza decizia de a vota folosind strategia *minimax regret*, se poate aplica acest calcul pe matricea cu stările posibile ale lumii şi acţiunile pe care un votant le poate realiza, ilustrată în tabelul 3.1. Vom nota răsplata aferentă celei mai bune alternative dată fiind o stare S_j cu $max(S_j)$. Spre exemplu, pentru prima situaţie (S_1), în care candidatul preferat de votant câştigă alegerile la o diferenţă mai mare de un vot, alegerea raţională a unui individ care ştie că această stare se va realiza este să se abţină, caz în care răsplata sa va fi $max(S_1) = 1$. Regretul pentru fiecare acţiune, dacă (S_1) se dovedeşte a fi starea reală, se calculează scăzând din $max(S_1)$ valoarea căsuţei respective din tabelul 3.1.

În tabelul 3.2a este ilustrat acest calcul aplicat fiecărei combinaţii dintre acţiunile pe care individul le poate realiza şi cele cinci stări posibile ale lumii, iar în tabelul 3.2b sunt prezentate rezultatele calculului (adică regretul fiecărei acţiuni în funcţie de starea posibilă a lumii). Ca şi în exemplul ilustrat în tabelul 3.1, vom nota beneficiul pe care votantul îl va obţine dacă iese câştigător candidatul preferat cu B, iar în situaţia în care acest candidat pierde, vom presupune că individul nu obţine niciun beneficiu ($B = 0$). Vom presupune

de asemenea că în caz de egalitate, câştigătorul este determinat prin tragere la sorţi, cu o probabilitate de câştig de $\frac{1}{2}$. Vom nota costurile pe care le presupune participarea la vot cu C_v şi vom presupune că $0 < C_v < \frac{B}{2}$. Din tabelul 3.2b putem identifica regretul cel mai mare pe care un individ îl poate resimţi în funcţie de acţiunea aleasă: dacă alege (A_1), cel mai mare regret este C_v; dacă alege (A_2), atunci cel mai mare regret este B; dacă alege (A_2), atunci cel mai mare regret este $\frac{B}{2}$-C. Regula minimax regret presupune că indivizii vor alege varianta care implică valoarea cea mai mică dintre acestea. La fel ca în modelele prezentate anterior, (A_2) - adică a vota cu celălalt candidat - nu este o alegere bună pentru individ, din cauză că îi poate aduce cel mai mare regret. Modelul bazat pe strategia minimax regret presupune că individul va merge la vot dacă regretul maxim pe care îl poate resimţi dacă alege (A_1) este mai mic decât cel pe care l-ar putea resimţi dacă ar alege (A_2), mai precis, dacă $C_v < \frac{B}{2}$-C sau $C_v < \frac{B}{4}$.

Tabelul 3.2. Tabel decizional al determinării regretului deciziei de a vota
(adaptare după Aldrich: 1993, pp. 254-255)

a

Stări posibile ale lumii					
Acţiuni	(S_1)	(S_2)	(S_3)	(S_4)	(S_5)
(A_1)	$B - (B - C_v)$	$B - (B - C_v)$	$(B - C_v) - (B - C_v)$	$\left(\frac{B}{2} - C_v\right) - \left(\frac{B}{2} - C_v\right)$	$0 - (0 - C_v)$
(A_2)	$B - (B - C_v)$	$B - \left(\frac{B}{2} - C_v\right)$	$(B - C_v) - (0 - C_v)$	$\left(\frac{B}{2} - C_v\right) - (0 - C_v)$	$0 - (0 - C_v)$
(A_3)	$B - 1$	$B - 1$	$(B - C_v) - \frac{B}{2}$	$\left(\frac{B}{2} - C_v\right) - 0$	$0 - 0$

b

Stări posibile ale lumii					
Acţiuni	(S_1)	(S_2)	(S_3)	(S_4)	(S_5)
(A_1)	C_v	C_v	0	0	C_v
(A_2)	C_v	$\frac{B}{2} + C_v$	B	$\frac{B}{2}$	C_v
(A_3)	0	0	$\frac{B}{2} - C_v$	$\frac{B}{2} - C_v$	0

Utilizarea strategiei minimax regret a fost încorporată şi în alte modele ale deciziei votanţilor. Grofman (1979) dezvoltă un model în care indivizii folosesc strategia decizională minimax regret, însă, spre deosebire de actorii din modelul propus de Ferejohn şi Fiorina (1974), în acest caz ei folosesc strategii mixte, şi nu o strategie pură. Tot pentru a explica participarea la vot, Tideman (1985) propune un concept alternativ celui de regret, anume remuşcarea, şi un concept opus acestuia, exaltarea. Autorul defineşte aceste concepte ca „emoţii care apar ca o consecinţă a asumării responsabilităţii pentru circumstanţele rezultate din acţiunile proprii" (Tideman: 1985, p. 103). Deşi conceptele sunt inspirate din modelul propus de Ferejohn şi Fiorina, Tideman încorporează aceste emoţii într-un calcul al utilităţii anticipate[10].

Modelul dezvoltat de Ferejohn şi Fiorina a primit mai multe critici. Una dintre problemele modelului, presupusă şi de Ferejohn şi Fiorina (1974, p. 534), este că, folosind regula minimax regret, în alegerile cu mai mult de doi candidaţi alegătorii nu ar vota niciodată strategic[11], întrucât nu iau deloc în calcul probabilitatea de a câştiga a acestora. Mayer şi Good (1975) critică asumpţia potrivit căreia alegătorii iau decizia de a merge la vot într-o situaţie de incertitudine, aşa cum o definesc Ferejohn şi Fiorina. Aceştia argumentează că această alegere este mai degrabă una într-un context de cvasirisc - adică, chiar dacă nu pot estima probabilităţi concrete (numerice), votanţii pot lua în considerare predicţii formulate „în linii mari" (de exemplu, dacă alegerile sunt strânse sau dacă un anumit candidat are şanse să câştige detaşat). O critică asemănătoare a fost formulată şi de Aldrich (1993, p. 259). Alte critici semnalează faptul că ipoteza conform căreia votanţii ar folosi strategia minimax regret poate duce la nişte concluzii „bizare" referitoare la comportamentul acestora (Mueller: 2003, pp. 307-308). Folosind logica decizională invocată de Ferejohn şi Fiorina (1974), Stephens (1975) şi Beck (1975) au argumentat că indivizii s-ar gândi că există o şansă de a avea un accident în drum spre urna de vot, caz în care ar regreta mult mai mult mersul la vot şi toată lumea s-ar abţine. Pentru că în Statele Unite ale Americii (în cele mai multe state) pe buletinul de vot, pe lângă candidaţii înscrişi, alegătorii au opţiunea de a trece numele oricărui alt cetăţean, Tullock (1975) a argumentat că, dacă ar gândi folosind strategia minimax regret, toţi votanţii s-ar alege pe ei înşişi.

---

10. Păstrând notaţiile ecuaţiilor prezentate mai sus, decizia de a vota este formalizată ca $R = p(B + E + T) - C_v + D$ (Tideman: 1985, p. 106), unde E reprezintă nivelul de exaltare pe care votantul îl resimte ca urmare a faptului că a dus la atingerea rezultatului alegerilor, iar T este nivelul remuşcării, obţinut în acelaşi mod. Tideman este probabil singurul (cel puţin din cunoştinţele noastre) care introduce stimulente psihice care depind de probabilitatea de a fi decisiv. El stipulează că sentimentele de exaltare şi remuşcare sunt mult mai puternic simţite de indivizi atunci când alegerile sunt strânse, decât atunci când unul dintre candidaţi câştigă la o diferenţă foarte mare.
11. Votul strategic apare în alegerile în care concurează mai mult de doi candidaţi. Un votant, anticipând că alternativa pe care o preferă are şanse mici de a câştiga în alegeri, poate hotărî să voteze cu un alt candidat (spre exemplu, cu cel situat pe locul doi în ierarhia preferinţelor sale), ca să reducă şansele de câştig ale unui candidat a cărui platformă consideră că nu îl avantajează. În literatura despre teoria alegerii raţionale, o astfel de decizie de vot se numeşte *vot strategic*. Anumiţi cercetători au realizat studii empirice potrivit cărora anumiţi oameni votează în acest fel (Black: 1978; Cain: 1978).

3.3. Modele alternative: expresivitate, altruism şi preferinţe sociale

3.3.1. *Mecanisme de agregare a preferinţelor individuale: piaţa şi votul*

Modelele descrise până la acest subcapitol fac o presupunere fundamentală despre comportamentul votanţilor. Aceasta nu este explicită, ci implicată de asumpţiile utilizate. Ele echivalează deciziile de piaţă cu cele din viaţa politică - se presupune că actorii iau deciziile în acelaşi mod şi în cadrul aceloraşi constrângeri instituţionale. Această asumpţie implicită a modelelor clasice din teoria alegerii publice a fost criticată prin ceea ce, în literatura de specialitate, a primit numele de „teza celor două pălării" (Brennan şi Lomasky: 1997, p. 15). Teza acceptă principiul neutralităţii motivaţionale, dar nu îl susţine pe cel al neutralităţii comportamentale. Cu alte cuvinte, acceptă drept validă pretenţia economiei neoclasice că utilizează aceleaşi fundamente metodologice pentru a explica deciziile economice şi cele politice, însă presupune că indivizii (în anumite limite) se comportă diferit în medii instituţionale diferite. Mai departe, teza presupune că deciziile pe piaţa economică (*prima pălărie*) sunt diferite de cele formulate de indivizi pe piaţa politică (*a doua pălărie*) şi că modelele noastre trebuie să ţină cont de această diferenţă. Această problemă, semnalată în (1954) de James M. Buchanan (fără a o eticheta însă sub denumirea anterior menţionată), a fost extinsă, printre alţii, de Brennan şi Buchanan (1984) şi Brennan şi Lomasky (1985, 1987, 1997). Argumentul lui Buchanan (1954) este că între deciziile economice şi cele politice ale indivizilor există cel puţin cinci diferenţe fundamentale. Dintre acestea vom prezenta aici doar trei[12].

În primul rând, pe piaţa economică individul se comportă *„ca şi când* toate celelalte variabile sunt determinate în afara propriului comportament, ceea ce în sens subiectiv este neparticipativ, aşadar nonsocial" (Buchanan: 1954, p. 336). Prin contrast, votantul realizează natura socială a participării sale în procesul deciziei colective. Se poate vorbi, aşadar, despre existenţa a două tipuri de scale a preferinţelor: una pur individuală, în care gusturile individului determină alegerea şi una mai degrabă socială, care va ţine cont de valorile individului şi care include şi consideraţii despre bunăstarea altor indivizi (Buchanan: 1954, p. 336).

12. Celelalte două diferenţe nu privesc în mod direct aspectele pe care dorim să le discutăm în acest capitol. Una dintre ele vizează gradul de certitudine diferit al indivizilor în deciziile economice şi cele politice. În cazul alegerilor economice, individul poate prezice exact rezultatul acţiunii sale pentru că aceasta depinde exclusiv de el însuşi. În alegerile politice însă rezultatul depinde de toţi ceilalţi votanţi, generând astfel incertitudine în privinţa rezultatului. O astfel de diferenţă trebuie avută în vedere în modelare (Buchanan: 1954, p. 335). Cealaltă diferenţă se referă la natura alternativelor în alegerile economice şi cele politice. Dacă în cele dintâi individul poate investi incremental în mai multe tipuri de bunuri, în cele politice el nu va putea să facă acelaşi lucru. Votul nu este divizibil, este un bun rar, insuficient, care poate fi investit într-o alternativă sau exclusiv în alta. Aceasta implică, notează Buchanan, că procesul de alegere va fi afectat de natura alternativelor şi că acestea din urmă ar tinde să fie mai degrabă „limitate în număr şi diversitate" (Buchanan: 1954, p. 338).

În al doilea rând, „deoarece votul implică o alegere colectivă, responsabilitatea luării unei anumite decizii colective sau sociale este în mod necesar difuză. Aceasta pare să afecteze interesele individuale în procesul alegerii" (Buchanan: 1954, p. 337). Astfel, dacă în situaţiile alegerilor economice responsabilitatea este doar a celui care face alegerea - existând costuri şi beneficii tangibile -, în cazul celor politice aceasta este împărţită în mulţimea votanţilor - neexistând beneficii sau costuri imediate şi neintermediate pentru decident. Această caracteristică a deciziilor politice implică o atenţie mai scăzută acordată informării despre alternativele politice.

În sfârşit, în al treilea rând, în deciziile economice, fiecare unitate de resursă investită poate cumpăra accesul la o altă resursă dorită de decident. „Individul nu este pus niciodată în situaţia de a face parte dintr-o minoritate disidentă" (Buchanan: 1954, p. 339). Unităţile lui de resursă contează pozitiv. Pe de altă parte, votantul nu alege între alternative reale, ci între alternative potenţiale şi nu poate fi sigur că votul său va conta pozitiv. El poate ajunge în cele din urmă în situaţia de a fi ales o alternativă respinsă de grup şi de a fi obligat să accepte acest lucru. Poate investi unitatea sa de resursă (votul) într-o alternativă care pierde colectiv, deci nu va produce rezultatul aşteptat şi va fi obligat să accepte acest lucru. „O astfel de coerciţie nu există în deciziile economice" (Buchanan: 1954, p. 339).

3.3.2. *Fundamentele altor două modele alternative ale votantului raţional*

Pornind de la aceste distincţii dintre piaţă şi vot ca mecanisme de agregare a deciziilor individuale, se pot formula cel puţin două observaţii. În primul rând, votanţii au mai puţine motive instrumentale decât actorii economici pe piaţă. Între decizia lor individuală şi rezultatul colectiv stă un proces de agregare care nu creează o corespondenţă exactă. Din această cauză, există mai puţine stimulente pentru votanţi să folosească unităţile lor de resursă (voturile) având motivaţii instrumentale. În al doilea rând, este de aşteptat ca, în cazul votului, indivizii să manifeste mai degrabă valori decât gusturi (*tastes*) şi este de aşteptat ca acestea să includă atât consideraţii despre bunăstarea colectivă, cât şi un sentiment mai redus al responsabilităţii individuale pentru rezultatul colectiv.

Aceste observaţii[13] primesc o exprimare formală în (spre exemplu) Brennan şi Buchanan (1984). Autorii descriu funcţia de utilitate a fiecărui votant ca fiind de forma: $U_i = U_i(X_i; G; X_j; V; ...)$, unde: X_i reprezintă consumul de bunuri private (venitul), X_j este consumul de bunuri private al altor n indivizi, G este nivelul furnizării bunurilor publice, iar V beneficiul intrinsec al consumării actului de a vota într-un anume mod (Brennan şi Buchanan: 1984, p. 192). Ecuaţia permite doi factori suplimentari faţă de modelul convenţional (prezentat în subcapitolul 3.2.1). Primul vizează posibilitatea altruismului exprimată prin X_j. Al doilea se referă la satisfacţia intrinsecă generată de actul de a vota cu un anumit candidat, exprimată prin V. Pornind de la aceste consideraţii, dar şi de la unele asemănătoare cu cele ale lui Buchanan (1954) despre distincţia dintre alegerile economice şi cele politice, Brennan şi Buchanan argumentează că utilizarea acestor

13. Mai precis, acea parte a lor care priveşte altruismul şi lipsa motivelor instrumentale de a vota.

factori păstrează intactă o parte importantă din ortodoxia teoriei alegerii publice deoarece ea corespunde nucleului metodologic al acesteia, principiul maximizării utilității. În aceeași direcție, Brennan (2008a) argumenta că asumpția maximizării utilității este mult mai aproape de nucleul lakatosian[14] al teoriei alegerii publice decât cea a comportamentului instrumental egoist (Brennan: 2008a, p. 432). De aici, putem să operaționalizăm maximizarea utilității sub forma altui tip de comportament decât cel instrumental egoist. În cele ce urmează, vom descrie pe larg aceste două tipuri de factori și modelele comportamentului votanților pe care le fundamentează: modelul votului expresiv, cel al votului altruist și cel al votanților cu preferințe sociale.

3.3.2.1. Modelul votantului expresiv

În ceea ce privește problema votului, modelele clasice ale alegerii publice presupuneau că decizia de a vota este similară unei investiții. În acest sens, oamenii ar investi costul implicat de vot în speranța că rezultatul alegerilor va fi cel dorit de ei. Așa cum am arătat mai sus, modelele votului expresiv pornesc de la o presupunere mai puțin instrumentală, conform căreia votanții ar putea deriva anumite beneficii din însuși actul de a vota.

Pentru a sublinia această idee, Brennan și Buchanan propun în 1984 o analogie interesantă între actul de a vota și vizionarea unui meci de fotbal pe stadion sau în fața televizorului. Cei mai mulți dintre spectatori par să fie interesați de cine va câștiga jocul și își susțin gălăgios favoriții (chiar și din fața televizorului). De asemenea, starea lor de spirit pare profund modificată în funcție de rezultatul jocului. Bineînțeles, notează autorii, până și cel mai înfocat dintre acești spectatori va admite că implicarea emoțională intensă în joc nu exercită nicio influență asupra rezultatului acestuia. Acest comportament nu este considerat însă a fi irațional. „Economiștii vor fi de acord că spectatorii au, pur și simplu, o preferință sau un gust pentru a urmări echipa lor favorită" (Brennan și Buchanan: 1984, p. 186). Admițând că analogia nu este perfectă, cei doi autori argumentează că între acest tip de comportament și cel electoral există totuși o asemănare importantă. Trebuie să recunoaștem că în ambele cazuri comportamentele nu pot fi explicate în termenii preferințelor asupra rezultatelor (jocului sau votului). Potrivit autorilor, „votul trebuie explicat cu referire la el însuși. Oamenii votează pentru că vor să facă asta - punct; și votează așa cum doresc ei - punct. Actul de a vota sau direcția votului nu pot fi explicate ca mijloace de a obține un anumit rezultat politic, nu mai mult decât măsura în care urmărirea unui joc sportiv poate să asigure victoria echipei favorite" (Brennan și Buchanan: 1984, p. 187).

14. Argumentul lui Brennan (2008a) are în vedere două concepte introduse în dezbaterile filosofiei științei de Imre Lakatos. Primul concept, cel de „nucleu dur al unui program de cercetare", vizează acele asumpții, principii metodologice etc. centrale programului de cercetare care nu pot fi eliminate fără a renunța în întregime la respectivul program. Al doilea concept, cel de „ipoteze auxiliare" („centura protectoare"), se referă la acele asumpții, ipoteze, teorii care sunt însă dispensabile programului de cercetare. Brennan (2008a) sugerează că principiul maximizării utilității este inclus mai degrabă în nucleul dur al abordărilor economiei neoclasice (deci și al teoriei alegerii publice), în vreme ce asumpția indivizilor instrumental-egoiști pare să facă parte din ipotezele auxiliare. Pentru detalii despre aceste concepte, recomandăm Lakatos (1980).

Exemplul de mai sus subliniază faptul că oamenii au comportamente raționale noninstrumentale[15]. Neclar însă în acest exemplu este modul în care este selectată alternativa pe care o ovaționează. Un posibil răspuns este că va fi ovaționată acea alternativă care produce în mod instrumental utilitate pentru individ. Spre exemplu, dacă am pariat pe una dintre echipe, este în interesul nostru ca ea să câștige. La fel, mutând argumentul din arena sportivă în cea politică, oamenii ar alege să susțină prin vot acele partide care le-ar aduce câștiguri mai mari în perioada postelectorală. Acest argument, susține Brennan (2008b), nu este însă corect deoarece „ipoteza votului egoist ar deveni [astfel] o problemă pur empirică, în întregime nesusținută de logica actorului rațional" (Brennan: 2008b, p. 239). Mai degrabă, continuă Brennan, indivizii vor selecta să ovaționeze (sau să hulească) alte lucruri decât cele care le-ar aduce beneficii materiale (Brennan: 2008b, p. 239).

Totuși, care sunt aceste lucruri altele decât cele instrumentale pentru care oamenii ar ovaționa sau ar vota? Kan și Yang (2001, p. 297) și Mueller (2003, p. 321) argumentează că se pot identifica două tipuri de răspunsuri la această întrebare. Primul dintre acestea presupune că votanții exprimă preferințe partizane și este reprezentat, printre alții, de Fiorina (1976), Brennan și Buchanan (1984), Brennan și Hamlin (1998), Kan și Yang (2001) și Brennan (2008b). Al doilea tip presupune că votanții exprimă sentimente morale și este reprezentat, printre alții, de Buchanan (1954), Tullock (1971) și Brennan și Lomasky (1985, 1987). În continuare vom prezenta fiecare dintre cele două versiuni ale votului expresiv, insistând mai ales asupra celei de-a doua.

Prima versiune, cea a exprimării preferințelor partizane, este exprimată clar de Fiorina (1976). Argumentul pornește de la termenul *D* introdus de Riker și Ordeshook (1968). Acest termen, notează Fiorina, introduce în ecuația votului o dimensiune expresivă pe lângă cea instrumentală, cea din urmă fiind tradițională în modelele teoriei alegerii publice[16]. Pornind de la acest prim pas, Fiorina construiește un model în care introduce un factor expresiv sub forma utilității sau a utilității negative a satisfacerii sau violării atașamentelor partizane ale indivizilor. Intuiția care fundamentează acest factor este că identificarea cu anumite partide poate produce satisfacție psihică votanților (Fiorina: 1976, p. 396). Pornind de la această intuiție, Fiorina concluzionează că probabilitatea ca un cetățean să voteze depinde (și) de gradul afilierii sale partizane, adică de motivele sale expresive.

A doua versiune a comportamentului expresiv, intuită de Buchanan (1954), este formulată explicit în Tullock (1971). Autorul argumentează că indivizii sunt educați încă din copilărie că au datoria să fie caritabili sau să îi ajute pe cei săraci. Pe de altă parte însă, cei mai mulți oameni au puternice sentimente egoiste. O rezoluție a acestui conflict intern poate să apară în exprimarea carității prin acțiune colectivă și exprimarea egoismului prin acțiune individuală (Tullock: 1971, p. 387). Pentru a ilustra această idee, Tullock oferă următorul exemplu: să presupunem că dorim să oferim 100 de dolari săracilor. Această donație poate îmbrăca două forme. Prima este cea a donării directe a banilor; a doua ia

15. Brennan oferă alte câteva exemple de comportament expresiv: „Dacă ești un agent rațional, vei ovaționa la un meci de fotbal pentru a-ți susține echipa, fără a avea însă convingerea că aceasta va aduce succesul echipei preferate. Îi vei transmite unui bolnav urări de însănătoșire grabnică, fără a avea credința că acestea vor ajuta la vindecarea lui miraculoasă. Vei gesticula la adresa unui șofer nepoliticos care încalcă regulile de circulație pentru a-ți arăta disprețul față de acțiunile lui – fără a crede în mod necesar că astfel îi vei schimba comportamentul (Brennan: 2008c, p. 480).

16. În termenii lui Fiorina, modelul devine astfel unul hibrid (Fiorina: 1976, p. 393).

forma votului pentru o formă de taxare care să extragă de la fiecare dintre noi câte 100 de dolari şi să-i transfere celor săraci. Costul suportat de mine în prima situaţie este de 100 de dolari. În a doua situaţie însă, costul este de 100 de dolari înmulţit cu probabilitatea ca votul meu să aibă impact asupra rezultatului. Adică, într-un electorat mare, este probabil ca acest cost să fie nesemnificativ. De aceea, dacă mă simt măcar puţin caritabil, voi vota pentru taxarea generală şi transferul banilor către săraci (Tullock: 1971, p. 388). Interpretarea acestui rezultat este că votul oferă oportunitatea exprimării (egoiste) a constrângerilor noastre morale.

Acest tip de argument este dezvoltat de Brennan şi Lomasky (1985, 1987). Autorii argumentează că, dacă admitem caracterul noninstrumental al votului, atunci o consecinţă imediată a acestuia este că votanţii vor fi liberi să exprime preferinţe sau sentimente morale. Astfel, notează autorii, *homo economicus* este complementat de *homo sympatheticus* pentru a construi o imagine mai cuprinzătoare a comportamentului uman (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 191). Argumentul porneşte de la observaţia că votul este un act fără consecinţe deoarece niciun votant nu este decisiv în stabilirea rezultatului alegerilor (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 193). Din acest motiv, votul nu poate fi tratat ca un act de investiţie, aşa cum o face abordarea clasică. Abordarea corectă în acest caz este ca votul să fie considerat „un act de consum, în care un agent extrage utilitate din actul de a vota în sine" (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 193). Utilitatea votului provine aici din câteva surse: în primul rând, din aprobarea primită de votant de la ceilalţi membri ai comunităţii care observă că şi-a îndeplinit obligaţiile cetăţeneşti; în al doilea rând, din creşterea respectului de sine, „din aprobarea primită de la propria conştiinţă - din partea spectatorului imparţial" (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 198). Pentru a ilustra această idee, autorii utilizează exemplul unui brutar aflat în două situaţii diferite, pe piaţa economică şi pe cea politică. Pe piaţa economică, brutarul va decide să nu doneze celor săraci pâinea pe care o produce deoarece astfel îi va scădea profitul şi va fi scos în cele din urmă de pe piaţă. Aflat însă în faţa deciziei politice de a susţine ca brutarii să doneze pâine săracilor, acelaşi brutar ar putea vota pentru redistribuţie. Motivul este legat de costul de oportunitate al celor două acţiuni. Aflat în faţa unei decizii economice, costul de oportunitate al donaţiei este reprezentat de cea mai bună investiţie alternativă a resurselor respective. Aflat în faţa unei decizii politice, costul de oportunitate este doar cel de a nu fi votat împotrivă. Aceasta deoarece votul are un impact neglijabil asupra rezultatului politic (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 198). Într-un anumit sens, notează Brennan şi Lomasky, votul acordat politicilor redistributive (spre exemplu) poate fi comparat cu vorbitul despre acestea (sau despre alte fapte lăudabile din punct de vedere moral). „Multe persoane subscriu public unor principii morale precum hrănirea săracilor, vindecarea celor bolnavi sau susţinerea celor mai puţin norocoşi. [...] Se poate însă observa că aceleaşi persoane investesc foarte puţine dintre resursele lor pentru a susţine aceste vorbe - vorbitul nu costă. Votul însă nu costă nici el[17]" (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 199). Ne putem aştepta, aşadar, ca oamenii aflaţi sub un văl al „nesemnificativităţii"[18] (Brennan şi Lomasky: 1987, p. 134) să reveleze prin vot un comportament mult mai filantropic decât o fac în

17. Brennan şi Lomasky (1987, p. 133) utilizează cunoscutele expresii: „acţiunile sunt mai grăitoare decât cuvintele" (*actions speak louder than words*) sau „ai băga mâna în foc pentru asta!?" (*put your money where your mouth is*).

18. Termenul din limba engleză *veil of insignificance* vizează lipsa decisivităţii indivizilor în cazul votului.

deciziile lor private pe piaţa economică[19]. Implicaţia imediată este că oamenii vor acţiona atunci când nu sunt decisivi altfel decât în situaţiile în care sunt într-o poziţie decisivă. Ei vor prefera să „ovaţioneze binele şi să hulească răul". Vor alege mai degrabă să ovaţioneze prin vot în favoarea binelui şi să hulească împotriva răului. Acest aspect al comportamentului electoral explică atât absenţa[20], cât şi prezenţa la vot.

3.3.2.2. Modele ce includ consideraţii despre bunăstarea altora

Prin tradiţie, economia neoclasică operaţionaliza principiul maximizării utilităţii exclusiv sub forma lui *homo economicus*, un individ egoist cu preferinţe exclusiv instrumentale. Lucrările unor autori precum Buchanan şi Tullock (2010 [1962]), Becker (1976, 1981), Sen (1977), Sugden (1982, 1984), Brennan şi Buchanan (1984), Andreoni (1989, 1990), Simon (1993, 1995) şi mulţi alţii susţin posibilitatea de a operaţionaliza principiul maximizării sub forma altruismului (instrumental sau noninstrumental). Aşa cum arătam mai sus, componenta X_j a funcţiei de utilitate a votantului prezentată de Brennan şi Buchanan (1984) reprezintă consumul de bunuri private al altor n indivizi din societate. O idee similară fusese prezentată de Buchanan în 1954. Pentru a o ilustra, autorul oferea exemplul unui om de afaceri aflat în situaţia unei decizii de piaţă. Dat fiind contextul, acesta alege metoda reclamei prin panouri publicitare mari afişate în locuri vizibile (*bilboard advertising*). Efectul acestora este, bineînţeles, neplăcut (cel puţin estetic) pentru foarte multă lume, însă poate aduce beneficii firmei care le foloseşte. Totuşi, aflat într-o situaţie de alegere politică, acelaşi om de afaceri ar putea alege să voteze împotriva folosirii acestui tip de marketing pentru că îl consideră inferior din punctul de vedere al bunăstării grupului (Buchanan: 1954, p. 337). Acest exemplu poate fi interpretat şi ca exprimarea sentimentelor morale[21]. Însă Buchanan îl prezintă în legătură cu o idee care indică existenţa unei preferinţe altruiste. Indivizii ar avea, astfel, două tipuri de scale ale preferinţelor, una individuală şi una mai degrabă socială, care va include şi consideraţii despre bunăstarea altor indivizi (Buchanan: 1954, p. 336). Astfel de intuiţii şi exemple au fundamentat câteva cercetări care au pus explicit problema votului în termenii preferinţelor sociale sau altruiste. Menţionăm, spre exemplu, lucrările lui Jankowski (2002, 2007), Edlin, Gelman şi Kaplan (2007), Fowler (2006) şi Fowler şi Kam (Fowler şi Kam: 2007). Vom continua însă cu o lucrare care nu are drept temă comportamentul electoral, dar ale cărei rezultate au fost aplicate ulterior acestui comportament de Jankowski (2002).

19. Argumentul funcţionează şi în sens contrar: „exprimarea bunăvoinţei este în general mai ieftină la urne decât pe piaţă. În aceeaşi măsură egal însă este mai ieftină şi exprimarea răutăţii sau a relei-voinţe (Brennan şi Lomasky: 1985, p. 202).
20. Absenţa de la vot poate avea de asemenea motive expresive. Ea poate fi modalitatea votantului de a arăta că nu susţine agenda politică.
21. Exemplul este asemănător celui oferit de Tullock (1971) şi Brennan şi Lomasky (1985). Autorul său îl interpretează însă în mod diferit şi de aceea nu vom utiliza aici interpretarea posibilă în termenii exprimării sentimentelor morale.

3.3.2.3. Modelul Andreoni-Jankowski

Andreoni (1990, p. 465) definește trei tipuri de comportament altruist: altruismul pur, altruismul impur și altruismul egoist[22]. Pentru a ilustra cele trei tipuri de altruism, autorul folosește următorul exemplu: să presupunem că economia constă dintr-un bun public și unul privat. Presupunem mai departe că bunul public nu este furnizat de guvern[23] și că bunul privat poate fi convertit în cel public[24]. Indivizii au la dispoziție un nivel W_i de resurse pe care îl pot aloca între consumul bunului privat x_i și consumul tuturor (donație pe care le-o pot face celorlalți) desemnat prin g_i. Notăm cu n numărul indivizilor și cu G nivelul total al bunului public (suma donațiilor individuale, g_i). Funcția de utilitate are forma $U_i = U_i(x_i, G, g_i)$, unde $i = 1, ..., n$. După cum se poate observa, g_i apare în funcție de două ori: o dată ca parte a G (care este o sumă a g_i) și o dată separat, ca bun privat. Acest aspect este menit a sublinia că donația făcută de un individ i are proprietățile unui bun privat independente de proprietățile sale ca bun public. În formulă sunt implicite două cazuri: 1) $U_i = U_i(x_i, G)$ și 2) $U_i = U_i(x_i, g_i)$. În primul caz, individului nu îi pasă de donația privată în sine și de aceea poate fi considerat pur altruist. În al doilea caz, individul este motivat să doneze doar de sentimentul plăcut al ideii că este caritabil. În acest caz, individul este altruist-egoist[25]. În sfârșit, atunci când atât G, cât și g sunt argumente ale funcției, individul este altruist impur.

Pornind de la fundamentele propuse de Andreoni prezentate pe scurt în paragraful anterior, Jankowski (2002) argumentează că, fără a încorpora altruismul pur în modelele noastre ale votului, nu putem să explicăm toate comportamentele electorale observabile. Argumentul pornește de la diferența dintre altruismul pur și cel impur. Jankowski afirmă, urmându-l pe Andreoni[26], că cel mai bun mod de a vedea această diferență este printr-o comparație între implicațiile donațiilor făcute de *ego* și cele făcute de *alteri*. Altruismul pur presupune că donația făcută de *ego* și cea făcută de *alteri* sunt perfect substituibile între ele. „Acest efect de substituție există deoarece fiecare donator derivă utilitate din efectele donației (asupra celor cărora li se face donația)" (Jankowski: 2002, p. 63). Dacă acest efect se obține prin donația făcută de altcineva și putem obține același nivel de utilitate ca atunci când noi înșine facem donația, atunci se poate spune ca suntem pur altruiști. Prin contrast, un altruist egoist va dona pentru că, deși nu îi pasă deloc de bunul public, va resimți satisfacția oferită de sentimentul că este un om bun sau caritabil. În termenii lui Andreoni (1989), „satisfacția personală (a donatorului) este o funcție crescătoare a ceea ce este donat" (Andreoni: 1989, p. 1449). Pe de altă parte, notează Jankowski (2002, p. 63), utilitatea altruistului pur este o funcție de utilitate crescătoare

22. În limba engleză, al treilea tip de altruism este desemnat prin sintagma *warm glow altruism*. Îl traducem ca „altruism egoist". Dimensiunea de altruism vine de la comportamentul caritabil, iar componenta egoistă provine din faptul că acest comportament este condiționat de un motiv egoist - spre exemplu, de sentimentul donatorului că este o persoană bună.
23. Aceasta este o modificare a modelului prezentat de Andreoni în 1989. În acest prim model, bunul public avea finanțare atât privată, cât și publică.
24. Pentru simplitatea expunerii, omitem aici unele aspecte tehnice ale exemplului.
25. Un exemplu sugestiv este oferit de Andreoni în privința mesajului unei campanii a Crucii Roșii Americane: „Simte-te bine cu tine însuți - donează sânge!" (Andreoni: 1990, p. 464).
26. Pentru simplitate, am preferat formularea lui Jankowski a explicației oferite de Andreoni (1990).

a nivelului de bunăstare sau fericire a celui care primeşte donaţia. Jankowski (2002) foloseşte aceste concepte pentru a analiza problema votului şi oferă următorul exemplu: să presupunem că avem doi candidaţi, X şi Y[27], şi că aş putea să cred că platforma candidatului X va asigura 1 miliard de dolari pentru persoane care au nevoie de ajutor. Definim beneficiul total B al unui votant i ca fiind egal cu suma beneficiului din consumul privat al lui i (notată cu B_1) şi beneficiul lui i provenit din creşterea utilităţii indivizilor care beneficiază de transferul de resurse propus de candidatul X (notat cu B_2)[28]. De asemenea, notăm cu W satisfacţia personală provenită din actul de a vota pentru transfer. Ecuaţia votului[29] devine astfel: $EU_i = \frac{p[B_1 + B_2]}{2} - C + D + W$. Pornind de la această ecuaţie, Jankowski argumentează că W (la fel ca D) nu depinde deloc de probabilitatea ca individul să fie decisiv. Pe de altă parte, B_2 depinde de această probabilitate, însă într-o manieră mult mai redusă decât B_1. Pentru a sublinia motivul, Jankowski oferă următorul exemplu: să presupunem, ca mai sus, că votul pentru candidatul X reprezintă un transfer de 1.000.000.000 de dolari către persoane cu venituri scăzute. Să presupunem mai departe că probabilitatea ca votul meu să fie decisiv este de 1/100.000.000 (adică 0,0000001). Să presupunem de asemenea că votantul nu obţine nimic pentru sine ($B_1 = 0$), că este pur altruist ($W = 0$), că nu votează din datorie ($D = 0$) şi că votul nu este un act costisitor (o presupunere realistă pentru democraţiile moderne). Pornind de la toate acestea, ecuaţia devine $U_i = \frac{0{,}0000000\,1[0 + 1.000.000.000\$]}{2} - C + 0 + 0$, adică $U_i = 5\$ - C$. Pentru ca în acest caz votul să fie raţional, trebuie îndeplinită condiţia $\frac{pB_2}{2} > C$. Dacă presupunerea că C are o valoare redusă în democraţie este corectă, atunci putem presupune că 5 dolari vor depăşi acest cost. Morala acestui exemplu este că, în cazurile în care transferurile sunt mari, probabilitatea de a fi decisiv nu mai joacă un rol atât de important. Altfel spus, dacă luăm în calcul altruismul pur, putem ajunge la concluzia că votul este raţional[30]. Soluţia Andreoni-Jankowski rezolvă astfel paradoxul votului, fără a ieşi din cadrul metodologic al teoriei alegerii publice.

3.3.2.4. Modelul votanţilor cu preferinţe sociale

Un alt model din clasa celor care includ consideraţii despre bunăstarea altor oameni este cel propus în 2007 de Edlin, Gelman şi Kaplan. Modelul este construit independent de cel prezentat în subcapitolul anterior şi porneşte de la noţiunea de votant care are preferinţe sociale. Această noţiune se referă la faptul că individul preţuieşte utilitatea primită

27. Pentru claritate, am modificat uşor notaţia din exemplul original al lui Jankowski.
28. Într-un mod similar, Tullock (1967) argumenta că B (beneficiul) poate fi gândit ca suma beneficiului personal direct (B_p) şi a unui beneficiu (B_c) care constă în satisfacţia resimţită de votant atunci când alţi indivizi beneficiază de pe urma votului său (Tullock: 1967, p. 111).
29. Factorii C, D şi p sunt cei discutaţi în primul subcapitol.
30. Cazul prezentat aici este cel în care W este independent de B_2. Altfel spus, valoarea satisfacţiei personale este considerată independentă de cea a beneficiului pur altruist. Nu vom discuta aici cazul în care W nu este independent de B_2. Menţionăm doar că Jankowski derivă aceeaşi concluzie şi pentru acest caz.

de alți indivizi în urma votului său. Primul pas al modelului este de a fixa ce înseamnă calcul rațional al votului: $U_i = pB - C$ (notațiile coincid cu cele din primul subcapitol). Al doilea pas este de a construi un factor B din două tipuri de beneficii: unul individual și unul social. Astfel, $B = B_{ego} + \alpha NB_{soc}$ (Edlin *et al.*: 2007, p. 296), unde B_{ego} este beneficiul primit de un individ i de pe urma faptului că a votat, B_{soc} este beneficiul mediu primit de fiecare dintre ceilalți indivizi din societate de pe urma faptului că i a votat, α este un factor de actualizare ce reflectă intuiția rezonabilă că beneficiile altora sunt mai puțin importante decât beneficiile personale, iar N este numărul indivizilor din societate. Pornind de la acest cadru, un votant are preferințe egoiste dacă $\alpha = 0$ și are preferințe sociale dacă $\alpha > 0$ (Edlin *et al.*: 2007, p. 296). Pentru un votant egoist, predicția modelului este cea clasică, anume că votul va fi subfurnizat. Dacă însă votantul are preferințe sociale, atunci concluzia este cea opusă. Să luăm următorul exemplu (diferit de cel propus de autori): avem un individ i și un electorat N format din 10.000.000 de persoane. Presupunem de asemenea că individul i crede că, votând cu un candidat A, fiecare persoană va primi 30 de dolari. În acest caz, $B_{soc} = 30$ de dolari. Probabilitatea ca individul i să fie decisiv este de $\frac{1}{n}$, adică de $\frac{1}{10.000.000}$, așadar $p = 0{,}000.000.1$. Să presupunem că $\alpha = 0{,}4$, altfel spus, individul apreciază bunăstarea celorlalți ca reprezentând 40% din importanța pentru sine a bunăstării proprii. De aici, $U_i = 0{,}0000001[0 + (0{,}4 \times 30\ \$ \times 10.000.000)] = 0{,}0000001 \times 120.000.000 = 12\ \$$. Presupunând că într-o democrație costul votului este mic, concluzia este că din motive pur altruiste ($B_{ego} = 0$), individul va găsi că este rațional să voteze. Dacă $B_{ego} > 0$, acest rezultat va fi întărit[31]. Și în acest caz soluția rezolvă paradoxul votului.

3.4. Concluzii

Oamenii votează. Această propoziție primește imediat suport empiric prin numeroasele exemple de participare substanțială a cetățenilor în alegerile de masă. Spre exemplu, în anul 1990, primele alegeri libere organizate în România (după Revoluția din 1989) aduceau la urne cca 86% din populația cu drept de vot. Faptul votului pune însă o problemă fundamentală abordării economice convenționale a comportamentelor politice. Modelul convențional sau primar al comportamentului electoral furnizează predicția absenteismului total sau masiv. Datele empirice sunt însă, așa cum arătam mai sus, diferite. Importând elementele metodologice standard din economia neoclasică (fundamentele micro), individualismul metodologic, maximizarea utilității și operaționalizarea acesteia sub forma raționalității instrumentale egoiste, un act fundamental al democrației pare imposibil de potrivit cu raționalitatea. Interpretarea tare a acestui rezultat este că indivizii sunt irașionali și că teoria alegerii publice nu poate aborda problema comportamentului electoral deoarece asumpțiile fundamentale ale acesteia sunt nerealiste în cazul de studiat[32].

31. Aceasta este doar o parte a modelului formulat de Edlin, Gelman și Kaplan. Pentru detalii, recomandăm consultarea acestei cercetări.
32. Eliminând astfel și pretențiile de universalitate ale abordării.

O interpretare mai slabă ar putea fi însă că indivizii sunt raţionali, dar într-un alt mod decât cel pe care abordările neoclasice standard îl folosesc atunci când analizează comportamentele indivizilor pe piaţa economică. În acest capitol am explorat această din urmă interpretare exprimată prin diferite teorii ale comportamentului electoral care definesc raţionalitatea într-un mod mai apropiat sau mai depărtat de nucleul metodologic neoclasic. Strategia noastră a fost de a studia alte modalităţi de definire a raţionalităţii decât cea propusă în modelul convenţional al votului. Acest model utiliza o definire a raţionalităţii în termenii maximizării utilităţii operaţionalizate sub forma votului instrumental şi egoist. O primă îndepărtare de această definire-reper este reformularea raţionalităţii ca un comportament instrumental şi egoist, dar în termenii regretului posibil, nu ai maximizării anticipate. Această cale de a rezolva paradoxul votului păstrează două elemente ale modelului convenţional - comportamentul instrumental şi egoismul -, însă renunţă la aşa-zisa paradigmă a maximizării utilităţii[33]. O a doua îndepărtare de modelul (neo)clasic este renunţarea la asumpţia comportamentului instrumental, dar reţine asumpţia comportamentului egoist împreună cu principiul maximizării utilităţii. Diferitele abordări ale votului expresiv operează aceste modificări. În sfârşit, o a treia modificare pe care am prezentat-o în acest capitol este cea a reţinerii principiului maximizării utilităţii şi a asumpţiei comportamentului instrumental, dar a renunţării la asumpţia egoismului. Modelele votanţilor altruişti sau ale votanţilor cu preferinţe sociale se înscriu în această modificare.

Toate teoriile prezentate oferă un răspuns la întrebarea referitoare la compatibilitatea dintre vot şi raţionalitatea individuală. Studiind aceste teorii, putem constata că faptele observabile - faptul că oamenii votează - se pot potrivi cu diferite moduri de a (re)defini raţionalitatea. Acesta pare a fi un rezultat pozitiv. Teoria democratică clasică părea să implice că indivizii raţionali vor participa prin vot la „treburile cetăţii". Abordarea economică a politicii pare - prin modificările discutate - să confirme această implicaţie. Rămân însă câteva probleme nerezolvate. În primul rând, compatibilitatea dintre lumea-model şi lumea reală ar putea fi considerată insuficientă. Ne putem dori, spre exemplu, o teorie care să explice într-adevăr de ce votează oamenii. În acest caz, un model care arată doar că votul şi raţionalitatea sunt compatibile teoretic ar putea fi considerat insuficient. O altă problemă este cea a uniformităţii votanţilor. Sunt teoriile prezentate universale sau sunt complementare? Primul caz pretinde că votanţii sunt fie *homo economicus* (modelul clasic - maximizatori, instrumentali, egoişti), fie expresivi, fie altruişti. Această cale pare a fi cea specifică abordărilor teoriei alegerii publice. În cazul votului, autorii intuiesc însă că principiul uniformităţii comportamentale în lumea-model nu este realist. Dacă se admite această intuiţie[34], atunci strategia specifică teoriei alegerii publice eşuează şi trebuie înlocuită (cel puţin în acest caz) cu principii metodologice mai flexibile. Ceea ce rămâne este faptul că, deşi teoria alegerii publice se poate dovedi utilă pentru dezvoltarea înţelegerii noastre asupra unui comportament fundamental în democraţie, ea este prea constrânsă metodologic pentru a-l explica în întregime. Dată fiind natura introductivă a demersului din acest volum, nu vom analiza pe larg cele două probleme anterior

33. Dacă admitem că maximizarea utilităţii este elementul central al teoriei alegerii publice, atunci această soluţie este formulată mai degrabă în afara abordării.

34. Datele obţinute în urma unei cercetări derulate în anul 2012 de autori în colaborare cu echipa Centrului de Studii şi Analiză Politică par să susţină această intuiţie. Rezultatele acestei cercetări vor fi cuprinse într-o publicaţie viitoare.

menţionate. Le amintim însă pentru că ele reprezintă, în opinia noastră, cheia înţelegerii comportamentului electoral.

Bibliografie

Aldrich, J.H. (1993), „Rational Choice and Turnout", *American Journal of Political Science*, 37(1), pp. 246-278.

Aldrich, J.H. (1997), „When is it rational to vote?", în D.C. Mueller (ed.), *Perspectives on Public Choice: A Handbook*, New York: Cambridge University Press, pp. 373-390.

Andreoni, J. (1989), „Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence", *Journal of Political Economy*, 97(6), pp. 1447-1458.

Andreoni, J. (1990), „Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving", *The Economic Journal*, 100(401), pp. 464-477.

Beck, N. (1975), „The Paradox of Minimax Regret", *The American Political Science Review*, 69(3), p. 918.

Becker, G.S. (1976), „Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology", *Journal of Economic Literature*, 14(3), pp. 817-826.

Becker, G.S. (1981), „Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place", *Economica*, 48(189), pp. 1-15.

Bell, D.E. (1982), „Regret in Decision Making under Uncertainty", *Operations Research*, 30(5), pp. 961-981.

Berelson, B., Lazarsfeld, P., McPhee, W. (1954), *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*, Chicago, Illinois: University of Chicago Press.

Black, J.H. (1978), „The Multicandidate Calculus of Voting: Application to Canadian Federal Elections", *The American Journal of Political Science*, 22(3), pp. 609-638.

Brennan, G. (2008a), „Homo economicus and homo politicus: an introduction", *Public Choice*, 137(3-4), pp. 429-438.

Brennan, G. (2008b), „Crime and punishment: an expressive voting view", *The Journal of Law and Economics*, octombrie, pp. 237-252.

Brennan, G. (2008c), „Psychological dimensions in voter choice", *Public Choice*, 137(3-4), pp. 475-489.

Brennan, G., Buchanan, J.M. (1984), „Voter Choice: Evaluating Political Alternatives", *American Behavioral Scientist*, 28(2), pp. 185-201.

Brennan, G., Hamlin, A. (1998), „Expressive voting and electoral equilibrium", *Public Choice*, 95, pp. 149-175.

Brennan, G., Lomasky, L.E. (1985), „The Impartial Spectator Goes to Washington: Toward a Smithian Theory of Electoral Behavior", *Economics and Philosophy*, 1, pp. 189-211.

Brennan, G., Lomasky, L.E. (1987), „The Logic of Electoral Preference: Response to Saraydar and Hudelson", *Economics and Philosophy*, 3, pp. 131-138.

Brennan, G., Lomasky, L.E. (1997), *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*, Cambridge University Press.

Buchanan, J.M. (1954), „Individual Choice in voting and the Market", *The Journal of Political Economy*, 62(4), pp. 334-343.

Buchanan, J.M., Tullock, G. (2010), *Calculul consimţământului. Fundamentele logice ale democraţiei constituţionale*, Bucureşti: Publica.

Cain, B.E. (1978), „Strategic Voting in Britain", *American Journal of Political Science*, 22(3), pp. 639-655.

Campbell, A. *et al.* (1960), *The American Voter*, New York: John Wiley and Sons.

Converse, P.E. (2006), „Researching Electoral Politics", *American Political Science Review*, 100(04), p. 605.

Dhillon, A., Peralta, S. (2002), „Economic Theories of Voter Turnout", *The Economic Journal*, 112(480), pp. F332-F352.

Downs, A. (2009), *O teorie economică a democraţiei*, Iaşi: Institutul European.

Edlin, A., Gelman, A., Kaplan, N. (2007), „Voting as Rational Choice: Why and How People Vote to Improve the Well-Being of Others", *Rationality and Society*, 19(3), pp. 293-314.

Ferejohn, J.A., Fiorina, M.P. (1974), „The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis", *The American Political Science Review*, 68(2), pp. 525-536.

Fiorina, M.P. (1976), „The Voting Decision: Instrumental and Expressive Aspects", *The Journal of Politics*, 38(2), pp. 390-413.

Fiorina, M.P. (1995), „Is Turnout the Paradox That Ate Rational Choice Theory?", în Bernard N. Grofman (ed.), *Information, Participation, and Choice: An Economic Theory of Democracy in Perspective*, University of Michigan Press, pp. 93-106.

Fiorina, M.P. (1997), „Voting behavior", în D.C. Mueller (ed.), *Perspectives on Public Choice: A Handbook*, New York: Cambridge University Press, pp. 391-414.

Fowler, J.H. (2006), „Altruism and Turnout", *The Journal of Politics*, 68(3), pp. 674-683.

Fowler, J.H., Kam, C.D. (2007), „Beyond the Self: Social Identity, Altruism, and Political Participation", *The Journal of Politics*, 69(03), pp. 813-827.

Geys, B. (2006), „«Rational» Theories of Voter Turnout: A Review", *Political Studies Review*, 4(1), pp. 16-35.

Grofman, B. (1979), „Abstention in two-candidate and three-candidate elections when voters use mixed strategies", *Public Choice*, 34, pp. 189-200.

Jankowski, R. (2002), „Buying a Lottery Ticket to Help the Poor: Altruism, Civic Duty, and Self-interest in the Decision to Vote", *Rationality and Society*, 14(1), pp. 55-77.

Jankowski, R. (2007), „Altruism and the Decision to Vote: Explaining and Testing High Voter Turnout", *Rationality and Society*, 19(1), pp. 5-34.

Kan, K., Yang, C.C. (2001), „On expressive voting: Evidence from the 1988 US presidential election", *Public Choice*, 108, pp. 295-312.

Lakatos, I. (1980), *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers*, J. Worrall, G. Currie (eds.), Cambridge University Press.

Lazarsfeld, P., Berelson, B., Gaude, H. (1944), *The People's Choice: How the Voter Makes Up his Mind in a Presidential Campaign*, New York: Columbia University Press.

Ledyard, J.O. (1984), „The Pure Theory of Large Two Candidate Elections", *Public Choice*, 44(1), pp. 7-41.

Loomes, G., Sugden, R. (1982), „Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty", *The Economic Journal*, 92(368), pp. 805-824.

Mayer, L.S., Good, I.J. (1975), „Is Minimax Regret Applicable to Voting Decisions?", *The American Political Science Review*, 69(3), pp. 916-917.

Miroiu, A. (2007), *Fundamentele politicii:* vol. II: *Raţionalitate şi acţiune colectivă*, Iaşi: Polirom.

Mueller, D.C. (2003), *Public Choice III*, New York: Cambridge University Press.

Palfrey, T.R., Rosenthal, H. (1983), „A strategic calculus of voting", *Public Choice*, 41(1), pp. 7-53.

Palfrey, T.R., Rosenthal, H. (1985), „Voter Participation and Strategic Uncertainty", *The American Political Science Review*, 79(1), pp. 62-78.

Riker, W.H., Ordeshook, P.C. (1968), „A Theory of the Calculus of Voting", *The American Political Science Review*, 62(1), pp. 25-42.

Sen, A. (1977), „Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), pp. 317-344.

Simon, H.A. (1993), „Altruism and Economics", *American Economic Review*, 83(2), pp. 156-161.

Simon, H.A. (1995), „Rationality and Political Behavior", *Political Psychology*, 16(1), pp. 45-61.

Smith, A. (2010), *Avuţia naţiunilor*, Bucureşti: ALL.

Stephens, S.V. (1975), „The Paradox of Not Voting: Comment", *The American Political Science Review*, 69(3), pp. 914-915.

Sugden, R. (1982), „On the Economics of Philanthropy", *The Economic Journal*, 92(366), pp. 341-350.

Sugden, R. (1984), „Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions", *The Economic Journal*, 94(376), pp. 772-787.

Tideman, T.N. (1985), „Remorse, elation, and the paradox of voting", *Public Choice*, 46, pp. 103-106.

Tullock, G. (1967), *Toward a Mathematics of Politics*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Tullock, G. (1971), „The charity of the uncharitable", *Western Economic Journal*, 9, pp. 379-392.

Tullock, G. (1975), „The Paradox of Not Voting for Oneself", *The American Political Science Review*, 69(3), p. 919.

Udehn, L. (1992), „The Limits of Economic Imperialism", în U. Himmelstrand (ed.), *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Londra: Routledge, pp. 239-280.

Capitolul 4

Ineficienţa rentelor politice

Iulia Drăjneanu, Andrei Vlăducu*

Rezumat: În acest capitol analizăm principalele concepte ale teoriei căutării rentelor politice, făcând diferenţa între diverse categorii de rente (artificiale, naturale, reale, guvernamentale, pozitive, negative), precum şi între căutarea rentelor politice şi căutarea profitului. Abordăm teoria căutării rentelor politice dintr-o perspectivă normativă (urmărind care sunt costurile produse de căutarea rentelor politice asupra bunăstării generale) şi una pozitivă (urmărind cum apare căutarea rentelor politice). În ceea ce priveşte dimensiunea normativă, analizăm modelul competitiv al căutării rentelor politice şi cel necompetitiv, precum şi rolul consumatorilor în acest gen de activităţi. Dimensiunea pozitivă a căutării rentelor politice urmăreşte grupurile de interese şi modul în care acţionează acestea. Partea finală a capitolului este dedicată unora dintre cele mai importante critici aduse teoriei, care vizează tipurile de costuri implicate de căutarea rentelor politice (care nu au fost luate în calcul) şi rolul politicienilor în aceste activităţi.

4.1. Consideraţii introductive privind teoria căutării rentelor politice

Pentru a face abordarea noastră mai accesibilă, vom începe acest capitol cu un exemplu modificat al versiunii publicate de Buchanan în 1980[1]. Să presupunem că sunteţi proprietarul mai multor maşini pe care doriţi să le transformaţi în taximetre într-un oraş X. Conform legislaţiei privind transportul în regim de taxi, puteţi oferi acest serviciu doar dacă sunteţi un transportator autorizat de autorităţile locale ale oraşului (în cazul de faţă, Consiliul Local). Să presupunem că numărul autorizaţiilor de taxi care deservesc oraşul X se stabileşte în funcţie de numărul de locuitori şi de cererea acestora pentru taximetre.

* Bursier în cadrul proiectului „Burse doctorale şi postdoctorale pentru tineri cercetători în domeniile Ştiinţe Politice, Ştiinţe Administrative, Ştiinţele Comunicării şi Sociologie" POSDRU/159/1.5/S/134650, finanţat prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, cofinanţat prin Fondul Social European.

1. Acest exemplu este preluat din Gunning (2003, pp. 267-269).

Pe piaţă există mai mulţi proprietari de maşini, la fel ca dumneavoastră, care doresc să asigure serviciul de taximetrie. Să presupunem de asemenea că numărul total al maşinilor pe care aceşti proprietari doresc să le transforme în taximetre depăşeşte cu mult limita admisă de Consiliul Local, iar resursele de care dispun proprietarii pentru obţinerea autorizaţiei sunt aproximativ egale. Deoarece vizează o resursă limitată, proprietarii de maşini intră în competiţie pentru obţinerea licenţelor, apelând la diverse stimulente (cadouri, un post bine plătit pentru fiul unui consilier local la firma de taximetrie etc.) prin care să-i convingă pe membrii Consiliului Local că firma lor este cea mai îndreptăţită să obţină licenţa. Inclusiv dumneavoastră hotărâţi să-l invitaţi la cină pe preşedintele Consiliului, apoi îi oferiţi o excursie în care îi explicaţi de ce puteţi oferi cel mai eficient serviciu de taximetrie. Evident, toate aceste lucruri nu ţin de oferirea unui serviciu cât mai competitiv. Exemplul surprinde, de fapt, o activitate politică de redistribuire a unei resurse prin alte mecanisme decât cele ale pieţei. Toate aceste acţiuni pe care le întreprindeţi, dumneavoastră şi ceilalţi competitori, poartă denumirea generică de căutare a rentelor politice (*rent seeking*). Din punctul de vedere al societăţii, resursele folosite pentru obţinerea licenţei sunt pierdute.

Pornind de la această imagine simplificată (şi, bineînţeles, incompletă) a căutării rentelor politice, putem face câteva consideraţii introductive despre cercetarea în acest domeniu. Aşa cum arăta Mueller (2003), prima analiză a activităţilor încadrabile în categoria de căutare a rentelor politice este cea din 1967 a economistului Gordon Tullock[2], din articolul său despre implicaţiile monopolului, tarifelor şi furtului asupra bunăstării sociale. Tullock concluziona că instrumentele folosite de economişti pentru a măsura costurile produse de aceste elemente erau inadecvate şi produceau rezultate subestimate (Tullock: 1967, p. 224). Teoria clasică a economiei ne spunea, în acel moment, că monopolurile, tarifele sau furturile trebuie tratate drept simple transferuri de la consumatori către monopolişti, fără a implica alte costuri. Tullock observa însă că în momentul în care monopolurile erau obţinute în urma competiţiei dintre agenţi, în afara mecanismelor pieţei[3], toate resursele investite de aceştia pentru obţinerea lor trebuiau considerate pierderi la nivel social (Tullock: 1967, p. 232).

În cei aproape 50 de ani care au trecut de la comentariile lui Tullock, teoria căutării rentelor politice a fost utilizată pentru fundamentarea mai multor cadre de analiză: calcularea valorii pierderilor din bunăstarea socială produse de monopoluri, tarife şi furturi - Tullock (1967), Krueger (1974), Posner (1975), Laband (1988), Congleton (1988); analiza modului în care se comportă grupurile de interese - Pasour (1985), Tullock (2005); analiza sistemului economic sovietic - Boetke şi Gary (1997); analiza implicaţiilor căutării rentelor politice asupra educaţiei superioare - Brown (1996); analiza efectului căutării rentelor politice asupra veniturilor familiilor americane - Durden (1990); analiza costurilor democidului[4] asupra bunăstării statelor - Scully (1997) sau a dezvoltării unor noi perspective pe care le putem avea asupra conflictelor - Dollery şi Spindler (2006)[5].

2. Termenul „căutare a rentelor politice" este însă propus de Anne Krueger (1974) la aproape un deceniu mai târziu de la publicarea lucrării lui Tullock.
3. Observaţia lui Tullock defineşte o situaţie similară exemplului nostru cu taximetrele.
4. „Atunci când statul ucide o parte a populaţiei generale, termenul utilizat este cel de *democid*; atunci când ucide minorităţi, termenul este *genocid*" (Scully: 1997, p. 77).
5. Aceasta este doar o scurtă listă de lucrări care folosesc teoria căutării rentelor politice ca metodă de analiză.

Singura analiză a realităţii politice româneşti[6], din perspectiva acestei teorii, a fost făcută în anul 2006 de Tache şi Lixăndroiu, care surprind schimbările instituţionale din perioada de tranziţie din România şi evidenţiază factorii care au influenţat actorii politici şi actorii economici să distribuie resursele într-un mod ineficient.

În acest capitol vom prezenta sintetic teoria căutării rentelor politice, insistând asupra conceptelor-cheie care stau la baza acesteia. Pe lângă subcapitolul introductiv, în subcapitolul 4.2 vom discuta despre diferitele tipuri de rente şi vom insista în special asupra distincţiei dintre căutarea rentelor politice şi căutarea profitului; în subcapitolul 4.3 ne vom referi la dimensiunea normativă şi la cea pozitivă a teoriei căutării rentelor politice, iar în subcapitolul 4.4 vom continua prezentarea criticilor care i se aduc. Subcapitolul 4.5 este dedicat reluării principalelor argumente ale teoriei şi trasării concluziilor.

4.2. Ce este teoria căutării rentelor politice?

Termenul „căutare a rentelor politice" are la bază conceptul de *rentă de monopol*[7] din economie. Într-o comparaţie între preocupările exprimate în literatura despre grupurile de presiune şi cele ilustrate în studiile asupra căutării rentelor politice, Winden (1999: p. 7) observa că multe studii asupra grupurilor de presiune descriu procesul politic sub forma unei licitaţii în care toţi trebuie să suporte un cost; bunurile licitate de politicieni sau birocraţi sunt politici profitabile certe (bunuri publice, transferuri, reglementări); cererea aparţine grupurilor de interese, iar „preţul" este dat de echivalentul financiar al resurselor cheltuite pentru achiziţionarea acelor bunuri. Pornind de la modelul lui Becker (1983) al grupurilor de presiune, accentul cade pe cantitatea dintr-un anumit bun furnizată de guvern (transferuri). În literatura despre căutarea rentelor politice, se urmăreşte probabilitatea ca un anumit bun să fie obţinut de un agent care speculează oportunitatea de a furniza un produs la un preţ mai mare decât cel pe care l-ar putea obţine pe o piaţă perfect competitivă. În ambele abordări, resursele cheltuite pentru achiziţionarea bunului licitat sunt un cost social pur (nu au un aspect productiv). Modelele de căutare a rentelor politice urmăresc în ce măsură câştigul obţinut prin atragerea rentei este de fapt risipit în cadrul competiţiei dintre grupurile de presiune pentru obţinerea rentei. Gunning (2003) propune o tipologie a efectelor produse de *rent seeking*: a) cele care asigură privilegii speciale pe piaţă unor oameni, dar simultan restrâng privilegiile altora şi b) cele care

6. Este singura analiză a realităţii politice româneşti din perspectiva teoriei căutării rentelor politice de care autorii au cunoştinţă la momentul publicării acestui capitol.
7. În acest studiu suntem interesaţi de monopolurile care pot să ia naştere prin intervenţia statului, când decidenţii pot să susţină un anumit agent economic şi să anuleze competiţia prin legi şi reglementări. Acest tip de monopol este susţinut prin achitarea unor costuri în schimbul susţinerii politice şi nu prin economii de scală, cartelizare sau furnizarea unui produs superior. Alte costuri pe care le suportă monopolistul sunt cele pentru îndepărtarea posibililor competitori pentru poziţia lor. Totodată, consumatorii pot încerca să îndepărteze monopolul ca să obţină părţi din renta producătorului. Toate aceste tipuri de costuri sunt risipitoare la nivel social şi nu pot fi adăugate celor de producţie a bunăstării.

redistribuie resursele. Pornind de la premisa că intenţia de a influenţa deciziile legislative sau administrative este firească într-o democraţie în care cetăţenii îşi pot exprima opţiunile prin vot, Gunning (2003, p. 259) defineşte căutarea rentelor politice ca acţiuni legitime, dar nonelectorale, prin care se urmăreşte schimbarea legilor sau a regulamentelor administrative în favoarea unui actor (grup, individ etc.), dar în defavoarea altor actori (resursele fiind constante, extragerea lor de către un actor se va face în defavoarea altora).

În discuţia despre căutarea rentelor politice, teoria alegerii publice vizează diferite cazuri în care un monopolist îşi câştigă poziţia privilegiată prin intermediul agenţilor guvernamentali. Acest exemplu de rentă politică este definit de Tollison (1982, p. 578) ca „orice acţiune de a cheltui resurse disponibile în cantităţi insuficiente pentru a acapara un transfer creat în mod artificial". Căutarea rentelor politice poate fi diferenţiată de căutarea profitului (*profit-seeking*), întrucât operaţiunile de căutare a rentelor politice determină *insuficienţă artificială* (*insuficienţă produsă de implicarea statului*), în timp ce profitul rezultat din activităţile de monopol devine accesibil celor care vor să şi-l însuşească.

Aşadar, pentru a clarifica paragrafele anterioare, căutarea rentelor politice se diferenţiază de căutarea profitului prin crearea deficitului artificial, în urma intervenţiei statului apărând rentele de monopol. În termenii lui Tollison, „activitatea de irosire a resurselor în competiţia pentru transferuri create artificial este căutarea rentelor politice" (Tollison: 1982, p. 577). Antreprenoriatul, activitate prin care se urmăreşte profitul, generează un produs social apreciat pozitiv, în timp ce căutarea rentelor politice nu face acest lucru[8]. Chiar şi într-o lume în care costul tranzacţiilor este zero, căutarea rentelor politice cauzează risipă socială din perspectiva costului de oportunitate (Laband şi Sophocleus: 1988, pp. 269-275). Spre deosebire de rentele economice, rentele artificiale slăbesc impactul forţelor pieţei pentru creşterea eficienţei şi pot face stimulentele de preţ irelevante în alocarea resurselor. În termeni figurativi, putem vorbi despre o aşa-zisă rentă negativă[9]. Pornind de la aceste consideraţii, un alt mod de a discuta despre rentele economice şi cele politice este prin apelarea la distincţia dintre rentele „artificiale" şi cele „naturale". Rentele „reale", numite şi „naturale", diferă de cele „guvernamentale" sau „artificiale". Căutarea rentelor politice are implicaţii productive în primul caz, dar nu şi în al doilea (Tollison: 1982, p. 575). Denumirea lor este determinată de modul în care sunt determinate de factori naturali care influenţează piaţa sau de intervenţia unor actori care restrâng în mod artificial cantitatea totală de output disponibil pe piaţă.

Tollison (1982: p. 589) dedică o secţiune importantă din studiul său abordării grupurilor de interese, modului în care influenţează acestea intervenţia statului în economie şi adevăratele proprietăţi ale situaţiilor în care statul intervine. Această teorie caută propoziţii contestabile şi predicţii despre modul în care funcţionează agenţii pentru a explica divergenţele dintre anticipările formulate de economişti şi practicile guvernamentale. Modelul grupului de interese presupune că atitudinea actorilor politici din diferite instituţii politice poate fi studiat pe baza conceptului că agenţii economici individuali urmează postulatul interesului egoist. În acest context, el elaborează explicaţia distincţiei dintre

8. Despre această problemă discutăm pe larg în subcapitolul 4.3.
9. Unele rente pot semnala ineficienţă sau pierderea unor oportunităţi de dezvoltare, în timp ce alte rente pot stimula economiile în dezvoltare. Caracterul rentelor nu este fix, deci cele „bune" pot deveni „rele" dacă se schimbă condiţiile. Existenţa rentelor negative (a pierderilor) contribuie la simetria procesului de ajustare şi accelerează realocarea resurselor.

politică şi piaţă. Conform lui Tollison, aceasta constă în constrângerile diferite cu care se confruntă indivizii egoişti din cele două cazuri. Piaţa este un aranjament constând din proprietăţi private unde indivizii suportă consecinţele pentru acţiunile lor sub forma schimbărilor din veniturile lor nete. Aranjamentul politic nu are proprietari, iar în cadrul său indivizii nu resimt mereu toate beneficiile şi costurile deciziilor lor. Comportamentul va fi diferit în cele două cazuri nu pentru că obiectivele comportamentului diferă, ci pentru că sunt diferite constrângerile asupra comportamentului. Problema se traduce în termenii agent-patron, model cunoscut în litereatura de specialitate internaţională ca *agent-principal*. Relaţiile de *agenţie* sunt create atunci când o parte, *principalul*, se angajează într-o înţelegere contractuală cu o a doua parte, *agentul*, şi îi deleagă acestuia responsabilitatea de a executa sarcini în numele principalului. Dificultăţile sunt cauzate de distribuirea asimetrică a informaţiilor în favoarea agentului, ceea ce îi va permite acestuia să adopte un comportament oportunist, costisitor pentru principal, dar greu de identificat. Provocarea principalului constă în a găsi mijloace prin care să îl constrângă pe agent să îşi respecte angajamentul. Restricţiile contractuale sau monitorizarea agentului sunt astfel de soluţii, dar presupun costuri operaţionale mari şi eficacitate limitată (Ross: 1973). În acest caz, autorii întâmpină dificultăţi în a stabili dacă situaţiile sunt unele de căutare a rentelor politice sau de căutare a profitului. Problema apare de această dată ca urmare a faptului că nu decidenţii suportă costurile măsurii adoptate, ci compania sau instituţia pe care o reprezintă. Din cauză că ambii sunt maximizatori ai avuţiei şi că este costisitor să monitorizeze mereu comportamentul angajatului, este posibil ca atitudinea agentului să nu fie mereu conformă cu interesul proprietarului. Pentru că agenţii politici se confruntă cu alte constrângeri decât agenţii privaţi, fiind proprii coordonatori (de exemplu, alegătorii, proprietarii de acţiuni), ei răspund unor stimuli diferiţi pentru a controla comportamentul angajaţilor lor. Managerii firmelor private au stimuli puternici pentru a controla costurile, pentru că acestea dăunează profitabilităţii firmei. Managerii firmelor politice nu au aceiaşi stimuli pentru a controla costurile, fiindcă nu vor câştiga personal de pe urma economiilor pe care le produc pentru angajaţii lor şi fiindcă este costisitor pentru votanţi să sancţioneze eschivarea managerilor politici.

Lucrarea lui Gunning (2003) este utilă pentru că furnizează cititorului exemple de situaţii ipotetice în care un antreprenor îşi sporeşte sau îşi asigură profitul aplicând strategii de căutare a rentelor politice. De asemenea, autorul formulează două modele de acţiune prin căutarea rentelor politice. Gunning (2003, pp. 261-267) face o clasificare a tipurilor de strategii influenţate de gradul de certitudine cu care un antreprenor poate să-şi estimeze şansele de a reuşi să-şi atribuie rentele:

a) Dacă există perspectiva obţinerii rentei de monopol cu sprijinul unui agent al guvernământului, atunci posibilii beneficiari vor investi resurse[10] pentru obţinerea privilegiului. În aceste condiţii de certitudine se presupune că investitorul va cunoaşte valoarea rentei de monopol şi cunoaşte de asemenea care ar trebui să fie investiţia sa maximă în campaniile unor politicieni, fără să piardă profitul. Costul marginal al investiţiei lui trebuie să fie mai mic decât câştigul marginal aşteptat. Gunning (2003, p. 263) defineşte pierderea drept: 1) ineficienţa de alocare + 2) costul investiţiei + 3) costurile suportate de guvern pentru a impune restricţii asupra competiţiei + 4) orice alte costuri suportate de indivizi

10. În economie, resursele investite sunt definite drept *costul investiţiei*.

sau de firme pentru a practica căutarea rentelor politice defensive[11] - 5) partea din investiţie primită de reprezentanţii guvernământului[12].

b) În condiţii de incertitudine, căutarea rentelor politice poate cauza pierderi nete sub forma investiţiilor care nu se mai realizează. Ideea este descrisă pe larg de Buchanan şi Tollison (1972, p. 228) şi exemplificată prin evaluarea opţiunilor unei firme care identifică posibilitatea de a avea monopolul în industrie, dar ştie că industria este una competitivă. Aceasta va investi resurse pentru obţinerea monopolului şi va continua până când valoarea resurselor investite se apropie de valoarea estimată a monopolului, ţinând cont de riscuri. Prin urmare, acesta nu este un transfer pur de la consumatori la monopolist, ci o sumă pe care monopolistul a obţinut-o prin investirea de resurse şi este deci o risipă socială netă.

Posner (1975) explică transformarea suferită de bunăstare în prezenţa căutării rentelor politice : monopolistul care îi discriminează egal pe toţi consumatorii sustrage tot surplusul lor şi îl transformă în surplusul activităţii de căutare a rentelor politice a producătorilor. Monopolistul care discriminează egal este şi cel care realizează cel mai mic câştig. Contribuţia semnificativă a lui Posner este implicaţia că discriminarea prin preţ nu poate spori bunăstarea odată ce avem în vedere activitatea de căutare a rentelor politice (Kahana şi Katz : 1990, p. 94).

Tollison (1992 : p. 577) formulează cea mai simplă definiţie a căutării rentelor politice ca „acţiunea de a cheltui resurse disponibile în cantităţi mici pentru a acapara un transfer creat în mod artificial". Implicaţiile risipei economice sunt greu de evitat odată ce s-a creat artificial insuficienţa. În primul rând, în această situaţie, autoritatea coordonatoare le poate permite indivizilor să intre în competiţie pentru bunul de interes public şi să irosească resurse prin mituire. Acesta este cel mai răspândit şi mai uşor de înţeles tip de căutare a rentelor politice. O altă opţiune este ca statul să vândă dreptul de monopol către cel mai bun plătitor şi să pună veniturile obţinute la dispoziţia oficialilor de stat. Renta de monopol constituie plata respectivilor funcţionari şi îi motivează să devină o parte din aparatul birocratic. Un exemplu al unui astfel de caz este formulat şi de Tullock (1967 : pp. 224-230) în termeni mai generali : pe o piaţă se comercializează produse autohtone, dar şi importate ; producătorii locali formează un grup de presiune care solicită guvernământului să impună o taxă pe produsele importate ; creşterea preţului produselor importate va permite creşterea preţului produsului autohton. Strategiile alternative ale consumatorilor în această situaţie vor fi : să nu mai cumpere în cantităţi la fel de mari ; să nu mai cumpere deloc ; să cumpere un produs substitut. Ca şi în cazul monopolului, grupul consumatorilor se împarte la rândul său în alte două subgrupuri : cei care cumpără de la producătorii locali şi cei care cumpără de la cei străini. Ca să îi atragă pe consumatorii produselor locale, producătorii locali se angajează într-o competiţie mai mare. Anticipând un profit mai mare, ei vor folosi materii prime mai calitative, deci mai scumpe. Prin creşterea costurilor, câştigul producătorilor locali va fi mai mic decât pierderea suportată de consumator. În ceea ce priveşte al doilea subgrup, cel al consumatorilor care

11. Această categorie de *rent seeking* vizează activităţile de apărare faţă de căutarea rentelor politice organizată de alţi actori. În acest sens, se poate discuta despre căutarea rentelor politice ofensive şi căutarea rentelor politice defensive.

12. Cazul descris mai devreme întruneşte criteriile 1, 2 şi 3 din lista de mai sus.

cumpără de la producătorii străini la un preţ mai mare, aceştia alimentează veniturile oficiului de stat care gestionează măsurile protecţioniste. Cei care vor avea de câştigat pot fi beneficiarii măsurilor de reducere a altor taxe sau ai altor programe guvernamentale. Al treilea grup este format din cei care nu mai cumpără din cauza preţului prea mare şi care cumpără altceva ca să-şi satisfacă o nevoie mai puţin importantă. Aceasta este o ineficienţă de alocare.

Căutarea rentelor politice se referă la legile şi măsurile administrative pe care cei mai mulţi oameni le consideră dăunătoare sau risipitoare, în net. Aceste legi şi măsuri administrative pot fi împărţite în două categorii: primul tip asigură privilegii pe piaţă şi al doilea tip se constituie din căutarea rentelor politice redistributive. Cea mai evidentă formă a implicării acestuia în crearea rentelor este protecţia prin politici. Dacă statul este cel care trebuie să asigure competiţia liberă pe piaţă, lipsa de acţiune este şi ea o formă de căutare a rentelor politice pasive induse de guvern (Gelb, Hillman şi Ursprung: 1998). Tolerarea cartelurilor, permisiunea acordată unor antreprenori să profite de monopolul natural sau lipsa acţiunii în instanţă împotriva infractorilor sunt alte exemple. În cele din urmă, căutarea rentelor politice poate fi observată şi în viaţa privată, în sensul costului de oportunitate, dacă ne referim la acei agenţi care preferă să pretindă susţinerea din partea statului sau a altor categorii sociale, chiar dacă ar putea să-şi asigure singuri întreţinerea (Laband şi Sophocleus: 1988, pp. 270-272). Căutarea rentelor politice redistributive este validată de măsuri legislative prin care se decide redistribuirea resurselor şi prin care se stipulează criteriile de eligibilitate ale receptorilor unor anumite resurse. Promulgarea legii nu este o pierdere de eficienţă, dar Gunning (2003, p. 273) argumentează că acţiunile sunt foarte similare cu cele ale căutării rentelor politice.

Până aici am tratat rentele politice sau căutarea rentelor politice ca fiind un profit obţinut de un agent privat prin mijloace exterioare pieţei, mai precis prin intervenţia activă a statului. Tullock (1967) a fost primul care a conchis că cei ce urmăresc rentele şi profitul au aceeaşi motivaţie, iar diferenţa dintre căutarea rentelor politice şi căutarea profitului este că prima se bucură de apreciere pentru rezultatul social pe care îl produce, spre deosebire de cea de-a doua.

Mai mulţi autori (de exemplu, McCormick şi Tollison: 1981) îşi construiesc studiile în aceeaşi tradiţie argumentativă precum Olson (1982, *apud* Pasour: 1983, p. 123) în ceea ce priveşte consecinţele negative ale creşterii numărului de grupuri de presiune specializate care joacă un rol central pentru declinul ratei de creştere economică a statelor. Potrivit lui Olson, activitatea de căutare a rentelor politice practicată de grupurile de interese organizate le serveşte pentru a folosi puterea statului în atingerea unor interese economice private.

Investiţia într-o acţiune neproductivă social ar fi putut crea un produs social apreciat, chiar dacă l-ar fi costat pe investitor. Câştigul societăţii prin reducerea căutării rentelor politice depăşeşte pierderea căutătorilor de rente politice. Tema estimării costurilor sociale create de căutarea rentelor politice şi a daunelor create prin irosirea unor resurse în raport cu aspectele pozitive este în continuare studiată, dar ne vom opri aici deoarece scopul acestui subcapitol a fost să îl familiarizăm pe cititor cu motivaţia unui individ sau a unui antreprenor de a se angaja în acţiuni de tip *rent seeking*, să definim căutarea rentelor politice în raport cu alte acţiuni prin care se urmăreşte realizarea unui profit şi să clasificăm contextele în care se poate manifesta căutarea rentelor politice. Alte aspecte

care merită reţinute sunt: 1) trebuie să distingem între monopolul legal şi cel ilegal; 2) profitul obţinut prin monopol poate fi depăşit de costul social pe care îl produce la nivelul industriei; 3) cele mai multe resurse sunt investite în eforturi de obţinere a monopolului care rămân nedetectate şi nu se impun pe piaţă (Posner: 1975, p. 812); 4) monopolul obţinut prin mituirea unor politicieni este un transfer pur (Krueger: 1974, pp. 292-293, *apud* Posner: 1975, p. 812).

4.3. Dimensiunea normativă şi dimensiunea pozitivă a teoriei căutării rentelor politice

Laband şi Sophocleus (1988, p. 269) consideră că literatura de specialitate în domeniul căutării rentelor politice s-a concentrat pe a) descrierea procesului, b) descrierea consecinţelor acestuia asupra societăţii şi c) aplicarea teoriei pentru a analiza comportamentul politic şi rezultatele acestuia. Dacă structura capitolului s-ar baza pe modelul propus de Laband şi Sophocleus (1988), am putea spune că analiza noastră se centrează pe punctele a) şi b), atingând doar tangenţial punctul c). Cu toate acestea, am hotărât ca în cadrul acestui capitol să urmărim linia raţionamentului propusă de Tollison în articolul său din 1982 „Rent seeking: a survey"[13]. Autorul propune două dimensiuni prin care poate fi analizată această teorie: a) dimensiunea normativă, ce are rolul de a estima costurile căutării rentelor politice asupra economiei şi b) dimensiunea pozitivă, care are rolul de a analiza originea căutării rentelor politice (Tollison: 1982, p. 576). La rândul lor, aceste două dimensiuni fac obiectul unei serii de dezbateri de autori precum Stigler (1971, 1974), Peltzman (1976), Mckormick şi Tollison (1981), Tollison (1997), Posner (1974, 1975), Jadlow (1988), Michaels (1988) sau Gunning (2003).

4.3.1. *Abordarea normativă a căutării rentelor politice în sens competitiv*

Una dintre problemele analizate de economia neoclasică, în mod tradiţional, este cea a costurilor produse de monopol în detrimentul bunăstării sociale. În 1954, Harberger, plecând de la analiza industriei manufacturiere din SUA, extrage date cantitative despre efectele create de monopoluri (Harberger: 1954, p. 77). Apelând la un model geometric, acesta dezvoltă primele instrumente pentru măsurarea costurilor monopolului şi ale tarifelor asupra unui sector economic.

13. Această direcţie de analiză este urmărită şi de alţi autori, precum Hartle (1983).

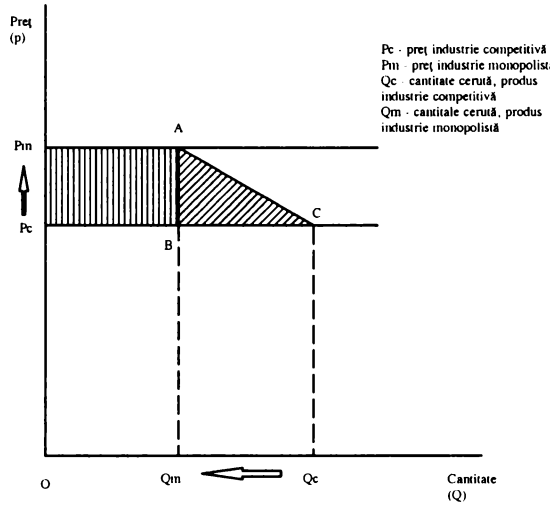


Figura 4.1. Metoda triunghiului

Sursa: Tullock: 1967

Urmând modelul geometric al lui Harberger şi continuând cu cel propus de Tullock (1967: p. 225), figura 4.1 prezintă trecerea de la producţia unui bun într-o industrie competitivă la producţia unui bun într-o industrie monopolistă. Iniţial, bunul într-o industrie competitivă este produs la un preţ *Pc* (preţul de competiţie) într-o cantitate *Qc* (cantitatea produsului în condiţii de competiţie). Presupunem că intersecţia dintre *Pc* şi *Qc* în punctul *C* este punctul de echilibru atins firesc prin mecanismele pieţei (cererea şi oferta). Atunci când apare un monopol, preţul produsului creşte de la *Pc* la *Pm* (preţul de monopol), iar cantitatea cerută scade de la *Qc* la *Qm* (cantitatea produsului în condiţii de monopol). Presupunem că intersecţia dintre *Pm* şi *Qm* în punctul *A* este noul echilibru economic creat de monopol. În această situaţie, teoria economică spune că pierderea este minimă, reprezentată doar de triunghiul ABC, monopolul fiind un transfer (aproape pur) de resurse de la unii membrii ai societăţii către alţii[14]. Încercând să analizeze empiric cât reprezintă acest triunghi, Harberger a măsurat pierderile din industria de manufacturi din SUA, în anul 1929, ajungând la concluzia că sunt mai mici de 1%. Cu toate acestea, Harberger (1954, p. 87) nu minimizează efectele monopolului, spunând că 1% din PIB-ul SUA reprezintă totuşi mai mult de 300 de milioane de dolari, care ar putea fi distribuiţi în alte zone. Totuşi, această concluzie l-a determinat pe Mundell (1962, p. 622) să afirme că, „dacă nu va fi realizată o atentă reexaminare a validităţii instrumentelor pe care se bazează aceste studii [...], cineva o să tragă concluzia, în mod invariabil, că economia a încetat să mai fie importantă". Cel care repune în discuţie problema costurilor produse de monopol este *G.* În 1967, Tullock consideră că inclusiv forma geometrică PcPmAB reprezintă o pierdere din punctul de vedere al bunăstării sociale. Ne putem da seama cu uşurinţă că noua formă geometrică (dreptunghiul PcPmAB + triunghiul ABC) reprezintă

14. În cazul exemplului nostru, monopolul presupune un transfer de la consumatori la monopolişti.

o pierdere mult mai mare decât modelul calculat iniţial de Harberger. Altfel spus, metoda Harberger, care pentru o vreme a fost modul standard de măsurare a pierderilor cauzate de monopoluri, subreprezenta masiv aceste pierderi. Aşadar, nu este vorba despre un transfer pur, ci despre un transfer în care o bună parte dintre resurse se pierd. Chiar şi în această situaţie, actorii economici au stimulente să acţioneze în vederea acestui transfer. Trebuie să presupunem că vor exista o serie de competitori care vor încerca să câştige renta produsă de monopol. Din punct de vedere social, toate resursele investite de competitori în aceste tipuri de activităţi (lobby, mită etc.) sunt considerate pierderi. Tullock (1967, p. 231) afirmă că nimeni nu a luat în calcul anumite costuri sociale create de monopol, cum ar fi plata inspectorilor care trebuie să colecteze taxele sau costurile pentru monitorizarea şi prevenirea fraudei şi a lobby-ului. De asemenea, furtul nu mai este văzut ca un simplu transfer de resurse de la un actor la altul. Investesc resurse atât cei care acţionează în virtutea unui furt (de exemplu, investiţia în echipamente moderne pentru a sparge un seif, maşini mai rapide pentru a scăpa de poliţie), cât şi cei care dezvoltă mecanisme pentru prevenirea lui (montarea camerelor de supraveghere, încuietori profesioniste, angajarea unor firme de pază). Din punct de vedere social, aceste resurse nu sunt transferuri de la un actor la altul, ci pierderi şi distribuiri ineficiente (Tullock : 1967). Rezultatul este că întreaga economie devine mai săracă din cauza irosirii lor. La fel ca în cazul monopolurilor produse artificial (prin intervenţia statului, de exemplu), bunul ajunge să fie produs într-un mod ineficient, iar câştigul presupus prin transfer de la un grup la altul este o iluzie.

Un exemplu mai elaborat decât cel prezentat în paragraful anterior este cel al lui Krueger, din 1974. Autoarea foloseşte cazul unei ţări în care statul impune restricţii cantitative asupra unui anumit bun de import. În urma unei astfel de măsuri, obţinerea unei licenţe de import devine o resursă valoroasă care generează competiţie, deoarece poate aduce câştiguri însemnate agenţilor economici. Argumentul lui Krueger (1974, p. 291) este că aceştia investesc o cantitate mare de resurse pentru obţinerea licenţei. Urmărind efectele produse de o astfel de situaţie, Krueger defineşte trei modalităţi prin care pot fi acordate licenţele. Dacă luăm în considerare efectele unui mecanism de licenţiere bazat pe alocări proporţionale cu capacitatea firmelor, este de aşteptat ca agenţii economici să îşi crească investiţiile în tehnologii superioare, având în vedere viitoarele câştiguri. Acest comportament este raţional chiar dacă, raportat la toţi ceilalţi competitori, numărul total al licenţelor rămâne fix, iar producţia bunurilor creşte, în timp ce costurile scad. Investind în tehnologii superioare, agenţii economici alocă resursele în vederea competiţiei pentru obţinerea licenţelor de import (Krueger : 1974, p. 292). Al doilea mecanism de licenţiere este folosit în mod special de ţările în curs de dezvoltare. Licenţele sunt alocate *pro rata*, proporţional cu aplicaţiile importatorilor sau ale vânzătorilor bunului pentru obţinerea lor. Rezultatul acestui mecanism este că apare un număr mai mare de agenţi economici decât numărul optim[15]. În ceea ce priveşte profitul, acesta este totuşi suficient de mare pentru a menţine agenţii economici în competiţie (Krueger : 1974, p. 292). Al treilea mecanism de licenţiere este mai puţin sistematic, prin faptul că funcţionarii guvernamentali decid alocarea licenţelor[16]. În cazul acesta competiţia se bazează pe două mecanisme :

15. Fiecare importator şi fiecare vânzător obţine o cantitate mai mică din bunurile importate decât ar obţine dacă nu ar exista mecanismul de licenţiere.
16. Acest mecanism de licenţiere este similar cu cel folosit de noi atunci când ne-am referit la exemplul obţinerii licenţei pentru firmele de taximetrie.

a) agenţii economici îşi fundamentează deciziile în urma câştigurilor pe care se aşteaptă să le obţină şi b) agenţii economici distribuie resurse către funcţionarii guvernamentali pentru a creşte probabilitatea obţinerii acestee licenţe (Krueger: 1974, p. 292).

În toate cazurile de alocare a licenţelor, există mijloace legale şi ilegale de a intra în competiţie pentru obţinerea rentelor din monopol. Toate acestea duc la pierderile pe care Krueger (1974, p. 294) le estimează ca fiind de 7,3% din PIB în cazul Indiei şi aproximativ 15% din PIB în cazul Turciei. Referindu-se la costurile sociale create de căutarea rentelor politice asupra economiei SUA, Laband afirmă că acestea ajungeau până la 22,6% din PIB în anul 1985 (Laband: 1985, p. 269). Posner (1975) prezintă un model şi estimări empirice ale costurilor sociale create de monopolul introdus prin reglementare, în SUA. Autorul presupune că profitul aşteptat în urma competiţiei pentru câştigarea monopolului generează costuri sociale mai mari sau egale cu posibilele câştiguri obţinute. Concluzia lui este că estimările privind costurile produse de reglementare, chiar dacă nu sunt foarte precise, sunt foarte mari, având în vedere că 17% din PIB-ul SUA îşi are originea în industrii precum agricultura, transporturile, comunicaţiile, cea energetică, sistemul bancar, sistemul de asigurări, sistemul de sănătate, care sunt puternic reglementate (Posner: 1975, p. 818).

Tollison (1982, p. 582) atrage însă atenţia că Harberger, Tullock, Posner sau Krueger nu acordă în analiza lor nicio importanţă rolului consumatorilor în instrumentarea unor posibile acţiuni de contramonopol sau de lobby defensiv. Această observaţie intră în conflict cu teoria lui Olson conform căreia dimensiunea grupului (cazul grupurilor mari) duce la dificultăţi în organizarea acţiunii colective (Olson: 1965, p. 135) şi presupune că grupul consumatorilor, fiind numeros, nu va organiza lobby defensiv pentru a contracara acţiunile producătorilor. Împotriva acestei predicţii, Tollison arată că în societatea americană grupurile de protecţie a consumatorilor capătă o putere considerabilă. Atunci când luăm în calcul costul total creat de acţiunile de căutare a rentelor politice, trebuie să ţinem cont şi de resursele alocate de consumatori pentru a-şi proteja interesele. În competiţia pentru rente se alătură aşadar şi consumatorii, rezultatul de ansamblu fiind acela al unor pierderi sociale mai mari[17]. O centralizare a tuturor estimărilor costurilor create de căutarea rentelor politice la nivel social, care ia în calcul diferite variabile, poate fi găsită la Tollison (1997, p. 514). Toate modelele prezentate în acest subcapitol intră în zona căutării rentelor politice competitive deoarece pleacă de la asumpţia că grupurile de interese (indiferent dacă vorbim despre sindicate, firme, politicieni etc.) se află într-o competiţie permanentă pentru câştigarea rentelor.

4.3.2. *Reacţia consumatorilor la situaţii de căutare a rentelor politice cu impact social*

În abordările discutate până acum, una dintre premise a fost că grupul consumatorilor cărora li se vor aplica măsurile va întâmpina mai mari dificultăţi de organizare decât grupul căutătorilor de rente politice şi există o probabilitate mai mare să rămână pasivi.

17. Această dezbatere este discutată pe larg în subcapitolul 4.3.3, dedicat dimensiunii pozitive a căutării rentelor politice.

Desigur că acest lucru ar fi iraţional şi nu ar fi în interesul lor să permită apariţia monopolului. Acţiunea în care consumatorii conlucrează şi investesc resurse pentru a încerca să corecteze daunele produse de căutarea rentelor politice de către alţii se numeşte „căutarea rentelor politice defensive", iar costul organizării sale trebuie adăugat la suma pierderilor create de căutarea rentelor politice.

Un alt aspect care trebuie luat în considerare îl constituie costurile de decizie la nivel colectiv. În mod obişnuit, individual, fiecare consumator ar avea puţin de câştigat dacă blochează căutarea rentelor politice. Aceasta este problema blatistului sau a călătorului clandestin (*free rider*). Pe de altă parte, nu ar exista probleme de *free-riding* din partea monopolistului care este singur. Olson (1965, p. 45) face distincţie între un grup atât de mare încât nu poate să-şi atragă bunul colectiv şi grupul cu dimensiuni de oligopol, care poate să o facă. Aici, grupul mare este cel al consumatorilor, iar grupul de oligopol este cel al producătorilor care împărtăşesc interesul pentru un preţ mai mare. Succesul fiecăruia dintre grupuri depinde de nivelul interdependenţei perceptibile dintre doi sau mai mulţi membri ai grupului, adică dacă implicarea unuia dintre indivizi va avea un efect perceptibil asupra sarcinilor altui individ sau a mai multora din respectivul grup. Când grupul este mic, membrii pot acţiona în baza unor acorduri informale sau pot fi motivaţi de faptul că li se va aloca o proporţie atât de mare din câştig, încât, chiar dacă vor plăti tot costul, va fi meritat. Pe măsură ce grupul se extinde, nevoia de înţelegeri şi formalizări este mai mare şi nu este necesar ca toţi indivizii interesaţi să facă parte din el, pentru că membrii grupului vor atrage beneficii pentru toţi. Grupurile mari[18] sau „latente" nu au niciun avantaj să acţioneze pentru a obţine un bun colectiv, deoarece, oricât de benefic ar fi acesta pentru grup ca întreg, individul nu este suficient de motivat ca să suporte costurile pretinse de organizaţia care lucrează în interesul grupului latent sau să suporte costurile acţiunii colective. Doar un stimul separat sau „selectiv" l-ar putea stimula pe individul raţional din grupul latent să acţioneze într-un mod orientat în favoarea grupului.

Becker (1983) rezumă argumentele existente în literatura de specialitate despre strategiile de defectare. Fiecare persoană va încerca să îşi reducă obligaţiile şi să impute costurile de producţie ale presiunii altor membri. Defectarea poate fi dirijată parţial prin controlul „poliţienesc" al comportamentului, pedepsirea membrilor devianţi, intimidarea şi amendarea lor şi prin implementarea regulilor privind împărtăşirea beneficiilor şi a costurilor care reduc stimulii eschivării. Defectarea creşte costul de producţie al presiunii. Prin urmare, cheltuielile totale asupra producţiei presiunii sunt egale cu suma cheltuielilor pentru activitate politică directă şi pentru controlul defectărilor. Reiese că membrii grupului mare, al consumatorilor, vor suporta mai multe costuri de organizare şi de acţiune colectivă, care pot chiar să depăşească beneficiul aşteptat. Laband şi Sophocleus (1988, p. 270) conchid că, deşi fenomenul este similar cu defectările clasice, situaţia grupurilor aflate în competiţie pentru aceeaşi resursă este diferită de cazul tradiţional al bunurilor publice[19], din cauza riscului ridicat ca bunul dorit să fie obţinut de

18. Grupurile mari sunt numite şi „latente" pentru că au o putere de mobilizare şi o capacitate de a acţiona mare, datorate „stimulilor selectivi".

19. Beneficiile comune oferite de guvern au fost numite „bunuri publice" de economişti, iar conceptul de *bunuri publice* este central în studiul finanţelor publice. Bunul comun, colectiv sau public, este definit drept orice bun care poate fi accesat de orice membru al grupului, chiar dacă este accesat şi de o altă persoană X_i, dintr-un grup cu n consumatori (Olson: 1965, p. 14). Specialiştii finanţelor publice au omis totuşi să studieze mecanismele prin care bunul public

partea adversă. Un singur grup va obţine bunul dorit, dar contribuţiile individuale, efortul sau banii investiţi pentru atingerea obiectivelor grupului trebuie făcute cu discreţie absolută.

În ceea ce priveşte diferenţele de strategie dintre grupul de producători şi cel al consumatorilor, contribuţia lui Loehman şi colaboratorii săi (1996) la dezvoltarea teoriei căutării rentelor politice este relevantă pentru discuţia noastră datorită concluziei lor optimiste. În evaluarea lor asupra efectelor defectărilor în grupurile de căutare a rentelor politice aflate în competiţie pentru bunuri publice, ei aduc în atenţie că, în timp ce defectările în cazurile implicând bunuri publice au fost studiate în amănunt, defectările nu au fost studiate şi în cazurile de căutare a rentelor politice. Implicaţia analizei lor este că în cazul căutării rentelor politice, defectarea ar reduce cantitatea rentelor disipate (un rezultat pozitiv), în timp ce într-o situaţie cu bunuri publice, defectarea ar distorsiona informaţia despre disponibilitatea relativă pentru a plăti (un rezultat negativ).

4.3.3. *Problema disipării rentelor şi abordarea normativă a căutării rentelor politice necompetitive*

O dezbatere despre dimensiunea normativă a căutării rentelor politice se referă la problema disipării rentelor. Atunci când apare un monopol, se naşte şi o competiţie pentru câştigarea avantajelor rezultate din el, resursele alocate pentru obţinerea acestuia fiind la fel de costisitoare la nivel general precum câştigurile obţinute la nivel particular. Astfel, are loc o disipare completă a rentelor printr-un transfer al bunăstării de la consumatori la monopolişti fixat în urma monopolului, renta de monopol fiind egală cu suma resurselor investite de fiecare grup de presiune implicat în *rent seeking*. Dar transferul apare la nivel social doar atunci când actorii economici intră în competiţie pentru obţinerea lui, simpla impunere a monopolului nefiind suficientă (Hartle: 1983, p. 541). Modelele originale al lui Tullock (1967) şi Posner (1975) privesc căutarea rentelor politice ca pe un joc în care cheltuielile agregate ale agenţilor economici implicaţi în obţinerea monopolului pot depăşi sau egala eventualele câştiguri obţinute. Michaels consideră că cele trei asumpţii ale lui Tullock şi Posner sunt următoarele: a) competiţie între agenţi economici neutri în ceea ce priveşte riscul pentru obţinerea monopolului, b) costuri relativ constante în ceea ce priveşte resursele investite pentru obţinerea monopolului şi c) probabilitatea câştigării unui monopol de către un agent economic este proporţională cu resursele investite, raportate la toţi ceilalţi competitori, ducând inevitabil la investiţii (agregate ale tuturor competitorilor) pentru obţinerea monopolului egale cu câştigul (Michaels: 1988, p. 17). Astfel are loc disiparea completă a rentelor. Această idee este exemplificată de Posner (1975: p. 812), care construieşte un model în care 10 firme se află în competiţie pentru obţinerea unui monopol de un milion de dolari. Fiecare dintre aceste firme are şanse

---

este câştigat de grup, mai ales că ceea ce este în interesul unui grup nu este în mod necesar un bun colectiv şi pentru un alt grup sau valorizat pozitiv. La o scară mai mică, membrul individual al unei organizaţii este într-o poziţie analoagă cu cea a firmei pe o piaţă competitivă sau cu a plătitorului de taxe dintr-un stat. Eforturile sale nu vor influenţa vizibil situaţia organizaţiei sale şi se poate bucura de îmbunătăţirile aduse de ceilalţi membri, chiar dacă nu a contribuit la efortul colectiv (Olson: 1965, pp. 14-16).

egale să câştige monopolul şi sunt neutre în ceea ce priveşte riscurile pe care şi le asumă. Posner presupune că fiecare firmă este dispusă să investească 100.000 de dolari pentru a obţine monopolul. Concluzia este că doar o singură firmă va avea câştig de cauză, costurile sale fiind mai mici decât profitul obţinut, dar la nivel global, costul total pentru obţinerea monopolului va fi acelaşi cu câştigul particular[20].

Jadlow (1988, p. 59) reia critica lui Tullock la acest model din 1980, prezentând situaţii în care agenţi economici neutri în ceea ce priveşte riscul cheltuiesc mai puţin decât valoarea totală a rentelor (disiparea rentelor este incompletă). Atunci când competiţia este imperfectă sau nu există, disiparea rentelor poate fi mai mică sau mai mare (Hartle: 1983, p. 541). Jadlow leagă ideea disipării totale sau parţiale a rentelor de asumpţia pe care o facem cu privire la atitudinea faţă de risc a agenţilor economici aflaţi în competiţia pentru obţinerea monopolului. Aceştia pot fi a) neutri sau b) adverşi în ceea ce priveşte riscul competiţiei[21] (Jadlow: 1988, pp. 60-61). Dacă legăm a doua asumpţie de cea a jocului cu sumă nulă, există şanse foarte mari ca rentele să fie disipate sub nivelul de 100%.

Modelele care intră în categoria căutării rentelor politice competitive, prezentate mai sus, sunt interesante. Aşa cum argumentează Tollison (1982, 1997), ele oferă o imagine incompletă a pierderilor rezultate din activităţile de *rent seeking*. Tollison argumentează că modelele căutării rentelor politice competitive au început să ofere explicaţii insuficiente în momentul în care s-au organizat experimente cu jocuri care să simuleze comportamentele actorilor implicaţi într-un asemenea proces. Un prim astfel de experiment a fost organizat de Brennan în 1980 şi prezentat de Tollison (1982, pp. 584-586). Acesta constă într-un joc extrem de simplu: se oferă un premiu (fix) în bani (să zicem 100 RON), iar participanţilor li se cere să facă o ofertă sigilată pentru premiu în următoarele condiţii: a) ofertanţii nu intră în înţelegeri între ei, b) ofertele nu sunt înapoiate ofertanţilor dacă aceştia nu câştigă, c) cea mai bună ofertă câştigă premiul. De asemenea, loteria (autoritatea) încasează orice profit şi suportă orice cost asociat jocului. Aşa cum remarcă Tollison, „analogia generală a jocului cu căutarea rentelor politice este clară" (Tollison: 1982, p. 585). În urma acestui experiment, s-au observat atât cazuri de supraofertare, cât şi cazuri de subofertare (care nu ar fi trebuit să apară, potrivit teoriilor căutării rentelor politice competitive) a premiului, fără indicii că există o tendinţă generală spre una dintre aceste strategii. Rezultatele, aşa cum argumentează Tollison (1982), sugerează că modelul căutării rentelor politice competitive nu este o teorie suficient de puternică pentru a explica toate costurile create de activităţile de *rent seeking*. Această concluzie este susţinută şi de Tullock într-o lucrare din 1980, citată de Tollison (1982: pp. 585-586). Tullock studiază

20. O altă concluzie interesantă formulată de Posner în urma acestui exemplu este că una dintre erorile pe care le putem face atunci când estimăm costurile monopolului este că nu luăm în seamă o serie de costuri care se pierd în tentative nereuşite de obţinere a acestuia. În cazul nostru, este vorba despre cei 900.000 de dolari pe care celelalte nouă firme le pierd (agregat) pentru a obţine un câştig inexistent (Posner: 1975, p. 812).

21. Prin atitudine neutră faţă de riscul competiţiei înţelegem că şansa agenţilor de a câştiga monopolul se calculează în funcţie de rata investiţiei pentru obţinerea lui, raportată la ratele investiţiilor tuturor celorlalţi competitori. Într-o astfel de situaţie, există un punct optim de echilibru al ratei investiţiei pe care îl poate calcula orice competitor. Atitudinea adversă faţă de riscul competiţiei se bazează pe acelaşi raţionament de mai sus, cu condiţiile asumării unui singur câştigător al monopolului şi a unei rate mici a investiţiei, având în vedere posibilele pierderi.

implicaţiile unor modificări ale asumpţiilor jocului lui Brennan. Acesta prezintă un model în care căutarea rentelor politice este imperfectă din punct de vedere competitiv, în sensul în care procesul de acaparare a rentelor duce la supraofertarea sau subofertarea resurselor investite. Aceste modele modifică cele trei asumpţii stipulate iniţial de Tullock şi Posner, considerând că nu există costuri constante în ceea ce priveşte competiţia pentru obţinerea monopolului, că competitorii au reacţii adverse faţă de risc, că numărul competitorilor este limitat, iar informaţia imperfectă (Tollison: 1997, p. 510). Acesta este un alt exemplu care are rolul de a arăta complexitatea jocurilor ce presupun căutarea rentelor politice. Concluzia pe care o putem trage este că modelul căutării rentelor politice competitive presupune aplicaţii empirice problematice.

4.3.4. *Abordarea pozitivă a teoriei căutării rentelor politice – teoria guvernării prin grupuri de interese*

Analiza pozitivă se concentrează asupra efectelor monopolului câştigat prin căutarea rentelor politice, trece de „faţada teoriei microeconomice şi încearcă să explice de ce unele sectoare economice sunt protejate, în timp ce altele nu" (Tollison: 1982, p. 576). Versiunea pozitivă a teoriei căutării rentelor politice este cunoscută ca teoria guvernării prin grupuri de interese care, la rândul ei, poate fi concepută ca o secţiune a teoriei alegerilor publice. Teoria grupurilor de interese urmăreşte să explice comportamentul guvernanţilor pe baza costurilor de organizare ale grupurilor de interese, cu scopul de a obţine transferul resurselor cu sprijinul statului. Grupurile de interese au intrat în atenţia cercetătorilor care urmăreau să descrie, cu un grad ridicat de precizie, modul în care interacţonează organizaţiile statului cu diverşi actori privaţi şi costurile sociale determinate de acţiuniunile efective sau posibile ale acestora. Contribuţia economiştilor la dezvoltarea teoriei a constat în importarea unor instrumente analitice noi pentru domeniul ştiinţelor politice. Această abordare a fost inaugurată de McCormick şi Tollison (1971, în Labandand şi Sophocleus: 1988), George Stigler (în lucrarea lui din 1971 despre reglementările economice), Peltzman (1976) şi Becker (1983). Teoria economică pozitivă a căutării rentelor politice, la dezvoltarea căreia a contribuit semnificativ şi Mancur Olson (1965), se concentrează asupra efectelor determinate de puterea dobândită de un agent prin activitatea de căutare a rentelor politice.

Ineditul acestei abordări este combinaţia dintre interesele individuale şi interesele comune dintr-o organizaţie şi sugerează analogia cu o piaţă competitivă. Provocarea consta în a evalua interesele contrastante şi pe cele comune. De exemplu, firmele care vând conserve de ton, presupunând că există o industrie perfect competitivă, au un interes comun ca toate conservele de ton să se vândă la un preţ cât mai ridicat. Din moment ce preţul practicat la nivelul pieţei trebuie să fie uniform, nicio firmă nu poate practica un preţ mai mare, dacă nu există un consens ca toate firmele să-şi crească preţul. Totodată, fiecare firmă urmăreşte să vândă o cantitate cât mai mare din producţia proprie până când preţul obţinut în schimbul unităţii depăşeşte preţul său de producţie. În acest punct, interesul comun pentru vinderea produsului la un preţ cât mai ridicat este depăşit de interesul privat al fiecărui distribuitor de conserve de ton care va dori să vândă cât mai mult pentru a colecta şi sume mai mari din vânzări. Toate firmele au aici un interes comun să

practice un preţ cât mai mare, dar au interese opuse în privinţa outputului. Câtă vreme preţul depăşeşte costul marginal al tuturor firmelor, outputul va creşte. Pe măsură ce firmele cresc producţia, preţul va scădea, împotriva interesului lor comun[22]. Mecanismul care duce la acest rezultat constă în faptul că fiecare firmă este suficient de mică încât să ignore efectele outputului său asupra preţului pe întreaga industrie. Fiecare firmă consideră, aşadar, că este în avantajul ei să ignore efectele create de outputul său suplimentar asupra industriei. Rezultatul net este că firmele, la nivel colectiv, o duc mai rău, dar, individual, ele şi-au maximizat profiturile. Singurul lucru care blochează prăbuşirea preţurilor conform procesului descris mai devreme este intervenţia din exterior.

Scopul lucrărilor care se încadrează în analiza pozitivă a căutării rentelor politice este acela de a contribui la mai buna înţelegere a relaţiei dintre comportamentul indivizilor în calitate de cumpărători, vânzători, investitori, producători sau antreprenori şi rezultatele obţinute la nivelul întregii comunităţi, rezultate pe care nu le-au vizat şi pe care agenţii implicaţi în procesul de căutare a rentelor politice nu le pot înţelege imediat. Ceea ce diferenţiază teoria modernă a alegerilor publice de teoria economică este preocuparea pentru subvenţiile oferite de stat, taxele, acordurile de cartel şi alte acţiuni de acest fel care pot ajuta o firmă activă pe o piaţă competitivă să nu recurgă la acţiuni contrare intereselor proprii. Acest tip de asistenţă este destul de obişnuit, deci trebuie să cercetăm cum obţine o industrie competitivă susţinerea guvernului pentru a menţine preţul produsului său. Teoria constituţiilor ridică întrebări despre cum poate fi constrâns guvernământul[23], ce ar trebui să li se permită guvernanţilor să facă şi care sunt sferele acţiunii politice. Răspunsul pentru toate aceste întrebări poate fi formulat doar pe baza unor analize pozitive, predictive asupra felului în care instituţiile politice vor opera dacă sunt autorizate prin constituţie. Odată ce aranjamentele constituţionale sunt stabilite şi statul devine furnizorul bunurilor publice, trebuie urmărit şi sistemul de reguli care guvernează schimburile dintre indivizi. Teoria s-a dezvoltat pentru a răspunde la două întrebări: cum sunt sau cum pot fi conciliate preferinţele individuale conflictuale (cum se ajunge la decizii colective sub reguli procedurale diferite) şi cum se justifică deciziile guvernanţilor însărcinaţi cu asigurarea bunurilor publice.

Evoluţia cercetării în domeniul relaţiei „consumator-producător-legiuitor" este evidentă de la un autor la altul. Pornind de la premisa simplă a lui Olson conform căreia rareori există un stimulent suficient de puternic încât să-i motiveze pe consumatori să acţioneze atunci când au un interes comun, s-au formulat modele teoretice pentru a înţelege motivaţia ficăruia dintre actori, de la politicianul „opac" al lui Stigler, până la politicianul „raţional" al lui Peltzman.

În 1965, Mancur Olson publica lucrarea sa de referinţă, *The Logic of Collective Action* (*Logica acţiunii colective*), în care argumenta că, în general, grupurile mici sunt avantajate în atingerea obiectivelor lor colective. O varietate mare de argumente demonstrau că grupurile mari (numite de autor grupuri latente) precum consumatorii, plătitorii de taxe sau şomerii nu se pot organiza în vederea susţinerii acţiunii colective. Spre deosebire de grupurile mici, în cele latente strategia dominantă a indivizilor este de a nu coopera în vederea obţinerii bunului colectiv. Această logică implică însă faptul că ar exista un avantaj politic sistematic al grupurilor mici faţă de cele mari. Firmele, spre exemplu, vor reuşi

22. Acest exemplu este o adaptare a celui prezentat de Olson în 1965.

23. Pentru mai multe detalii despre logica constrângerilor constituţionale, recomandăm capitolul 9.

să obţină legislaţii favorabile lor, dar defavorabile consumatorilor. Pe firul acestei logici, în 1982 Olson argumenta că societăţile care beneficiază de o perioadă îndelungată de stabilitate vor tinde să înregistreze o creştere economică mai lentă decât cele care au trecut prin situaţii de criză (război, criză economică etc.). Argumentul este că stabilitatea favorizează apariţia şi instituţionalizarea canalelor privilegiate de orice fel ale grupurilor de presiune cu guvernământul. Activităţile de căutare a rentelor politice ar fi, în această viziune, responsabile pentru pierderile de bunăstare sau pentru alocarea ineficientă a resurselor.

În tradiţie olsoniană, Stigler formulează o întrebare simplă „De ce o industrie puternică [industria petrolului] care a putut obţine un program scump [sistemul de cote pe importuri] nu pretinde direct subvenţii sub formă de lichidităţi de la trezoreria statului?" (Stigler: 1971, p. 4). Pornind de la aceasta, va formula un model al reglementărilor în care agentul politic interacţionează cu grupurile de presiune ale producătorilor şi ale consumatorilor. Susţinem că modelul explicativ este formulat într-o logică olsoniană pentru că porneşte de la două premise caracteristice acestei tradiţii: marile întreprinderi au mai multe beneficii în urma organizării, cartelizării, pentru că pot constitui un grup relativ mic şi omogen, iar firmele mici, asemenea consumatorilor, nu se organizează din cauza costurilor mari asociate acestui demers şi aleg să rămână ignoranţi raţionali. Problema reglementării formulată de Stigler (1971, p. 4) este nevoia de a descoperi când şi de ce o industrie (sau un grup de presiune) poate folosi statul pentru a-şi atinge obiectivele şi în ce situaţii interesele acestui grup sunt depăşite ca importanţă de interesele altuia. Mai exact, o industrie va apela la puterea de coerciţie a statului pentru a-şi atrage unul sau mai multe dintre cele patru tipuri de beneficii: bani ca subvenţie directă, controlul asupra intrărilor noi pe piaţă, protecţia în raport cu produsele substitut şi reglarea preţurilor (Stigler: 1971, pp. 5-6). Stigler (1971, pp. 8-9) face o analiză pentru a exemplifica procesul formulării cererilor din industria feroviară ca reacţie la dezvoltarea industriilor transporturilor cu camioane, pe autostrăzi, între oraşe, în anii 1920-1930. Analiza datelor a relevat că: a) camioanele mari au primit autorizaţie de circulaţie în oraşele unde numărul firmelor era mare, b) transportul cu camionul era preferat pe distanţe scurte pentru că era mai ieftin, c) publicul putea fi convins că nu se acorda dreptul de circulaţie pe autostrăzi din cauză că se deteriorau drumurile. Concluzia lui Stigler (1971, p. 10) este că beneficiile de care se bucură o industrie în urma intervenţiei statului sunt net mai mici decât pierderile suportate de societate, astfel încât votantul informat ar trebui să respingă o asemenea schemă, dacă înţelege procesul democratic. În acest sens, decizia trebuie luată simultan de un număr mare de indivizi şi procesul democratic al alegerii trebuie să implice toată comunitatea, nu doar pe acei cetăţeni interesaţi de problematică.

Modelul prin care Stigler explică apariţia legislaţiei într-un domeniu/o industrie se bazează pe principiul cererii şi demonstrează că cele mai mari firme vor practica şi cel mai eficient lobby, iar demersurile producătorilor vor fi aproape de fiecare dată câştigătoare în raport cu cele ale consumatorilor. În replică, efortul lui Peltzman (1976) constă în actualizarea acestei teorii pentru a surprinde şi factorii care influnţează oferta şi care l-ar putea motiva pe un parlamentar să propună măsuri de sprijin pentru consumatori, chiar dacă lobby-ul producătorilor este mai eficient.

Teoria lui Peltzman (1976) se distinge prin faptul că renunţă la noţiunea neclară de „reglementator" şi o înlocuieşte cu cea de „legiuitor" sau „parlamentar", având în vedere implicaţiile electorale ale ocupaţiei, şi îi defineşte condiţiile echilibrului politic. În timp

ce Peltzman (1976, p. 3) recunoaşte că lucrarea lui Stigler poate fi acceptată ca fundament teoretic al perspectivei „protecţiei producătorului", el o consideră mai degrabă o teorie a dimensiunii optime a coaliţiilor politice, în contextul unui model general al procesului politic. Peltzman porneşte de la ceea ce teoria lui Stigler nu putea să explice: de ce Congresul american votează uneori măsuri din cauza cărora marile companii au de suferit? Pentru a răspunde acestei întrebări, se pleacă de la trei premise: reglementările redistribuie resursele, parlamentarii urmăresc să fie realeşi în funcţie şi grupurile de presiune se află în competiţie şi oferă susţinere politică în schimbul legislaţiei favorabile. Astfel, politicienii au în vedere că prin fiecare unitate suplimentară de protecţie oferită unei industrii se produc costuri sau câştiguri marginale. În contrapondere, creşterea protecţiei pentru o categorie înseamnă impunerea unei taxe implicite suportată de consumator. În acest caz, politicianul trebuie să aibă în vedere dacă acea taxă este prea mare pentru a-l determina pe consumator să-şi schimbe opţiunea de vot la următorul scrutin electoral (vezi Peltzman: 1976, pp. 11-22, pentru formalizarea acestor noţiuni în limbaj economic).

McCormick şi Tollison (1981) propun o altă viziune interesantă asupra relaţiei dintre gurvenământ şi grupurile de presiune. Autorii construiesc actorul-politician ca „broker" al transferurilor de resurse între grupuri de interese. Întrucât transferurile sunt coercitive, termenul „broker" e uşor „inadecvat" (Hartle: 1983, p. 543). Pentru a-i identifica pe beneficiarii transferurilor şi pe cei care vor suporta costurile, se evaluează nivelul şi disparitatea informaţiilor, precum şi costul de organizare pentru organizaţiile mici sau mari[24]. Indivizii care participă la o licitaţie, membrii grupurilor mici care vor suporta costuri mai mici de organizare colectivă plătesc preţul politic (care poate fi măsurat în bani sau în voturi) pretins de politicienii care facilitează transferul resurselor de la consumatori, prin politicile impuse. Despre consumatori, care suportă cosul transferurilor, putem considera, în cel mai bun caz, că formează grupuri latente[25], dacă nu considerăm că se află chiar într-o stare de totală dezorganizare. Ei acceptă transferul pentru că este mai ieftin să cedeze decât să lupte - acţiune care ar însemna să suporte costuri de informare, de organizare şi cele impuse de politicieni. În plan electoral, McCormick şi Tollison presupun că politicienii au un obiectiv ca şi ceilalţi indivizi raţionali: să-şi maximizeze cota electorală, valoarea netă a candidaturii lor. Competiţia electorală este o investiţie

24. Grupurile mai numeroase vor întâmpina probleme de eficienţă mai mari decât grupurile restrânse. Un grup format din membri cu contribuţii sau interese disproporţionate şi care urmează să câştige părţi inegale din bunul public vor demonstra o tendinţă de suboptimalitate mai mică decât un grup identic compus din indivizi cu contribuţii şi interese egale. Membrul care se va bucura de o proporţie mult mai mare din bunul public va fi dispus să suporte costuri mai mari pentru obţinerea lui. Cât priveşte grupurile mici cu un interes comun, există o tendinţă sistematică de „exploatare" a celor mari de către cei mici. Olson (1965, p. 30) evidenţiază o condiţie necesară pentru asigurarea unui nivel optim al bunului colectiv în condiţiile acţiunii voluntare şi independente a membrilor unui grup: costul marginal al unităţilor suplimentare din bunul colectiv trebuie să fie împărţit în aceeaşi proporţie ca şi beneficiile suplimentare, altfel, dacă participarea este voluntară, membrii ale căror costuri marginale depăşesc proporţia lor din câştigul ulterior se vor retrage înainte să se fi atins optimul grupului.

25. Conform teoriei produsului secundar, un individ raţional dintr-un grup mare (sau latent) va susţine organizaţiile de lobby care promovează obţinerea unor bunuri colective doar dacă 1) este obligat să contribuie pentru organizarea lobby-ului sau 2) trebuie să susţină grupul pentru a obţine altceva decât bunul colectiv. Puterea politică a grupului latent se va mobiliza doar dacă este întrunită cel puţin una dintre cele două condiţii (Olson: 1965, p. 135).

justificată dacă profitul financiar este atrăgător raportat la costul de oportunitate, având în vedere riscurile implicate. Profitul ia forma subvenţiilor de care se bucură politicienii, la care se adaugă, în unele cazuri, beneficiile legale suplimentare şi alte colaborări profesionale. Dacă însă politicienii calculează greşit şi transferă prea mult sau prea puţin de la consumatori la producători, procesul politic şi/sau electoral îi va sancţiona prin retragerea susţinerii electorale la următorul scrutin.

Implicaţiile testabile ale cadrului teoretic conduc la predicţii despre costurile şi beneficiile lobby-ului sau ale căutării rentelor politice. Când beneficiile presiunii îi depăşesc costurile, vor avea loc mai multe transferuri şi mai multă presiune (lobby/căutarea rentelor politice). În formularea lui Peltzman (1976), bunăstarea consumatorilor este tranzacţionată în schimbul bunăstării producătorilor prin procesul politic, pentru a produce un echilibru legislativ între preţ şi profit. O serie de implicaţii ale modelului Stigler-Peltzman au fost testate empiric în mai multe cercetări[26].

Becker (1983) generalizează acest model economic al legislaţiei pentru a formula predicţii despre acţiunile actorilor privaţi în relaţie cu statul. Autorul construieşte un model eterogen al firmei care urmăreşte să obţină legislaţie favorabilă, în care structurile de cost determină unele firme să solicite protecţie în detrimentul altora. Rolul instanţelor de judecată independente pentru impunerea contractelor între grupuri de interese este una dintre temele centrale ale dezbaterilor actuale în cadrul teoriei grupurilor de interese. Abordarea apare prima dată la Landes şi Posner (1979), iar concluzia lor este că o instanţă independentă creşte durata contractelor legislative cu grupuri de presiune. Legiferarea acordurilor dintre grupurile de presiune economice şi politicieni înseamnă că până şi o măsură de corectare a acestei va presupune costuri de organizare pe mai multe dimensiuni: formarea unui grup de contraofensivă, atragerea unei majorităţi politice care să susţină iniţiativa, promulgarea noii legi. Aceeaşi lucrare vizează coaliţiile majoritare şi longevitatea lor în legislativ. Asumpţia autorilor este că prezenţa îndelungată în acest for va încuraja partidele să susţină măsuri protecţioniste în favoarea anumitor grupuri de presiune şi să îşi manifeste disponibilitatea şi abilitatea de a proteja pe durate de timp mai mari acordurile cu aceste grupuri.

Până aici am observat că implicaţiile normative ale căutarii rentelor politice pot fi mereu deduse pornind de la analiza pozitivă, iar implicaţiile evaluării comparative a instituţiilor sunt determinate de instrumentarul metodologic folosit pentru realizarea evaluării.

4.4. Extinderi şi critici ale teoriei căutării rentelor politice

Modelele propuse de teoria căutării rentelor politice au generat o serie de critici şi extinderi în ceea ce priveşte ambele dimensiuni de analiză, normativă şi pozitivă. Două dintre principalele critici pe care le vom dezvolta în acest capitol sunt cele care se referă la considerarea politicienilor ca participanţi la activitatea de căutare a rentelor politice (Tullock: 1975; Tollison: 1982, 1987; McChesney: 2001; Michaels: 1988; Flowers: 1987)

26. De exemplu, este mai probabil ca preţurile normate să fie mai scăzute în acele circumscripţii în care oficialii sunt aleşi şi nu numiţi (Crain şi McCormick: 1984).

şi critica asupra estimărilor corecte ale costurilor produse la nivel social (Tullock : 1988 ; Pasour : 1983, 1985, 1987 ; Congleton : 1988). Pe lângă acestea, la capitolul critici pot intra analizele care presupun competitori cu atitudini adverse faţă de risc (Jadlow : 1988) sau distincţia dintre căutarea rentelor politice competitive şi necompetitive (Tollison : 1982, 1997), tratate în subcapitolele anterioare.

Criticile privind natura politicienilor ca actori prinşi în acţiunea de *rent seeking* propun o perspectivă de analiză diferită a creării rentelor artificiale. Acestea urmăresc comportamentul politicienilor ca agenţi raţionali, maximizatori ai utilităţii individuale. Tullock (1975, pp. 675-676) şi Tollison (1982, pp. 578-579) au sugerat un model de acordare a rentelor în care politicienii deţin un rol important. În rândul acestora există o competiţie internă pentru ocuparea numărului limitat de posturi, recompensele unei cariere politice de succes fiind substanţiale. În acest sens, Tollison (1997, pp. 519-520) consideră că acţiunea de *rent seeking* este văzută ca un joc care se desfăşoară în două etape. Pe de o parte, avem etapa în care politicienii intră în competiţie între ei pentru a stabili cine poate să ofere monopolul, iar pe de altă parte, competiţia între agenţi pentru capturarea rentei. Concluzia lui Tollison se referă la posibilitatea ca o cantitate mare de resurse să fie investite în prima etapă, ceea ce ar face să crească costurile generale ale căutării rentelor politice. McChensey (2001) consideră că cererea şi oferta de bunuri duc la stabilirea unui contract mutual avantajos între politicieni şi competitorii privaţi. Astfel, există două modele prin care un politician poate câştiga din urma acţiunilor sale, a) mita creatoare de rentă (*rent creation brybery*), prin care beneficiarii acţiunii politice plătesc politicienii pentru a primi avantaje, şi b) mita protectoare (*rent extraction extorsion*), prin care firmele plătesc politicienii pentru a nu le aduce deservicii (McChensey : 2001, p. 382). De asemenea, Michaels (1988, p. 18) consideră că procesul de căutare a rentelor politice este conceput şi implementat prin procesul politic la care participă agenţi raţionali. Parametrii care măsoară şansa de câştig a unui agent în funcţie de resursele investite este impus de politician, care este monopolist şi deţine influenţa necesară prin care poate stabili câştigătorul. La rândul lui, Flowers (1987, pp. 3-4) critică această perspectivă pentru că porneşte de la asumpţii neobişnuite despre natura procesului politic şi competiţia politică. Presupunând că politicienii pot să ofere monopoluri sau pot să discrimineze impunând taxe şi preţuri fără să ţină seama de legea cererii, Flowers se întreabă de ce nu se angajează politicienii în competiţia preţurilor. Dacă politicienii au în vedere obţinerea unui nou mandat, de ce s-ar angaja într-o activitate care impune preţuri mai mari, pentru a investi apoi resursele câştigate în obţinerea unor posturi foarte costisitoare ? O soluţie mai simplă ar fi ca aceştia să scadă preţul serviciilor pe care le pot oferi.

O altă serie de critici din sfera teoriei căutării rentelor politice vizează alte tipuri de costuri presupuse de această activitate (pe lângă cele identificate deja) şi motivul pentru care acestea sunt o pierdere, şi nu un câştig la nivel social. Modelul propus de Tullock (1988) pentru a evalua costurile şi beneficiile căutării rentelor politice presupune existenţa unor grupuri de presiune care fac lobby pentru a stopa accesul pe piaţă al anumitor produse externe, cerând protecţie din partea statului pentru industria internă. Faptul că statul blochează accesul bunurilor din străinătate face ca acestea să fie produse pe piaţa internă. Astfel, intuitiv, putem specula că se dezvoltă noi locuri de muncă, infrastructura, tehnologia, iar economia per total are de câştigat. Reversul medaliei este că producţia acestor bunuri pe piaţa internă poate duce la creşterea nivelului de poluare. Este acesta un cost (Tullock : 1988, p. 16) ? Tullock continuă seria întrebărilor prezentând o serie de exemple

cărora este dificil să le dăm un răspuns. De exemplu, putem presupune că o societate îşi propune să diminueze numărul agenţilor poluatori proveniţi din străinătate. Diverse grupuri de presiune ajung la un acord privind susţinerea unui parlamentar care va propune o legislaţie prin care să se reducă numărul agenţilor poluatori importaţi dintr-un alt stat. O astfel de politică este considerată costisitoare din punct de vedere social? Să presupunem din nou că avem informaţie perfectă şi că putem investiga toate aspectele care au influenţat votarea unei legi. Ne dăm seama că lipsa de informaţii despre o anumită lege a fost foarte importantă (90% dintre votanţi nu aveau cunoştinţe despre implicaţiile ei). În afară de această ignoranţă, au avut loc câteva campanii de strângere de fonduri, posibile mite, petreceri, excursii, dar toate acestea au avut o putere de influenţă de aproximativ 10%. Vom include acele procente (90%) legate de ignoranţa votanţilor în costurile căutării rentelor politice sau nu (Tullock: 1988, p. 17)?

Pasour (1983, 1985, 1987) pune o altă problemă a costurilor căutării de rente politice, formulând întrebarea de ce triunghiul care reiese în urma monopolului este considerat o pierdere din bunăstarea socială, şi nu un câştig meritat al antreprenorului, pentru că acesta a investit resurse în încercarea de a găsi noi oportunităţi pe piaţă (Pasour: 1983, p. 125). Trebuie să ne gândim că, atunci când discutăm despre ineficienţă în economie, luăm drept etalon un sistem economic ideal, astfel încât este foarte greu să stabilim un standard după care să evaluăm eficienţa în lumea reală, în condiţii de incertitudine şi informaţie limitată. Pentru a determina orice tip de eficienţă, pierdere sau câştig, am putea apela la un model de analiză cost-beneficiu, dar, în sine, aceste concepte sunt subiective (Pasour: 1985, p. 528). Congleton (1988, p. 181), la rândul lui, se întreabă de ce nu luăm niciodată în calcul, atunci când estimăm costurile căutării rentelor politice, câştigurile lobbyistului şi ale bunăstării create în societate de acţiunile sale.

4.5. Concluzii

În acest capitol ne-am propus să prezentăm direcţiile generale ale teoriei căutării rentelor politice, analizând conceptele fundamentale ale acesteia şi exemplificându-le cu ajutorul modelelor create. Scopul asumat este de a aduce teoria căutării rentelor politice în atenţia şi pe agenda cercetătorilor din domeniul ştiinţelor politice şi al economiei din spaţiul autohton. După secţiunea introductivă, am fixat cadrul teoretic al abordării, făcând distincţii între diferitele tipuri de rentă. Astfel, am avut în vedere definirea tipurilor de rente şi distincţia dintre căutarea profitului şi căutarea rentelor politice. Analiza a fost structurată pe baza distincţiei lui Tollison între dimensiunea normativă, care urmăreşte calcularea costurilor căutării la nivel social, şi dimensiunea pozitivă, care urmăreşte sursa căutării rentelor politice. În subcapitolul respectiv am discutat despre modelul căutării rentelor politice competitive şi modelul căutării rentelor politice necompetitive, precum şi despre problema disipării rentelor. Am continuat analiza urmărind sursa căutării rentelor politice, discutând despre teoriile grupurilor de interese, acţiunile antilobby şi interacţiunea dintre competitori. În ceea ce priveşte criticile asumate, am insistat asupra problemei estimării corecte a costurilor create de căutarea rentelor politice şi a politicienilor ca agenţi foarte importanţi în acţiunile de obţinere a rentelor.

În urma cercetărilor amintite pot apărea discuţii suplimentare despre această teorie. De exemplu, ne putem întreba de ce unele interese sunt reprezentate în procesul politic, iar altele nu, în ce condiţii grupurile de interese reuşesc să-şi impună agenda şi când nu se întâmplă lucrul acesta sau ce mecanisme trebuie adoptate pentru a diminua efectele create de *rent seeking*. De asemenea, argumentul căutării rentelor politice poate funcţiona ca o piedică permanentă în încercarea de a schimba statu-qoul, deoarece orice acţiune întreprinsă în acest sens produce costuri, îngreunând schimbările instituţionale. Putem concluziona că acest domeniu de cercetare oferă în continuare câmpuri de dezbatere şi controverse ce pot intra în sfera de interes a oricărui cercetător din zona ştiinţelor politice sau a economiei.

Bibliografie

Becker, Gary S. (1983), „A Theory of competition among pressure groups for political influence", *Quarterly Jornal of Economics*, 98, pp. 371-300.

Boetke, P., Gary, A. (1997), „Soviet venality: A rent-seeking model of the communist state", *Public Choice*, 93, pp. 37-53.

Brown, R., Jewell, T. (1996), „Rent-seeking in higher education: Voting on academic requirements", *Public Choice*, 88, pp. 103-113.

Buchanan, J., Tollison, R. (1972), *The Theory of Public Choice*, vol. II, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Bulow, J., Klemperer, P. (2011), „Regulated Prices, Rent-Seeking, and Consumer Surplus", *Journal of Political Economy*, www.paulklemperer.org.

Congleton, R. (1988), „Evaluating rent-seeking losses: do the welfare gains of lobbysts count?", *Public Choice*, 56, pp. 181-184.

Crain, W.M., McCormick, R.E. (1984), „Regulators as an interes group", în James M. Buchanan, Robert D. Tollison (eds.), *The Theory of Public Choice*, vol. II, Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 287-304.

Dollery, B., Spindler, Z. (2006), „War as rent-seeking: a public choice perspective on the Pacific war", *Public Organization Review*, DOI 10.1007/s11115-006-0021-0.

Durden, G. (1990), „The effect of rent-seeking on family income levels: some suggestive empirical evidence", *Public Choice*, 67, pp. 285-291.

Flowers, M.R. (1987), „Rent seeking and Rent Dissipation: A CriticalView", *Cato Journal*, vol. 7, nr. 2.

Gelb, A., Hillman, A.L., Ursprung, H.W. (1988), „Rents as distractions: Why the exit from transition is prolonged", în N.C. Baltas, G. Demopoulos, J. Hassid (eds.), *Economic Interdependence and Cooperation in Europe*, Berlin: Springer, pp. 21-38.

Gunning, P. (2003), *Understanding Democracy: An Introduction to Public Choice*, Nomad Press.

Harberger, A.C. (1954), „Monopoly and resource allocation", *The Amercian Economic Review*, vol. 44, nr. 2 (mai), pp. 77-87.

Hartle, D.G. (1983), „The theory of „«rent-seeking»: some reflections", *The Canadian Journal of Economics*, vol. 16, nr. 4 (noiembrie), pp. 539-554.

Hillman, A.L., Katz, E. (1984), „Risk-averse rent seekers and the social cost of monopoly power", *Economic Journal*, 94, pp. 104-110.

Jadlow, M.J. (1988), „Risk, *rent seeking* and the social cost of monopoly power", *Managerial and Decision Economics*, vol. 9, nr. 1 (martie), pp. 59-63.

Kahana, N., Katz, E. (1990), „Monopoly, price discrimination, and rent-seeking", *Public Choice*, 64, pp. 93-100.

Katz, E., Nitzan, S., Rosenberg, J. (1990), „*Rent seeking* for pure public goods", *Public Choice*, vol. 65, pp. 49-60.

Krueger, O.A. (1974), „The political economy of the rent-seeking society", *The American Economic Review*, vol. 64, nr. 3, pp. 291-303.

Laband, D.N., Sophocleus, J.N. (1988), „The Social Cost of Rent-Seeking: First Estimates", *Public Choice*, 58, pp. 269-275.

Landes, W.M., Posner, R.A. (1979), „Adjudication as a private good", *Journal of Legal Studies*, 8, pp. 235-284.

Loehman, E., Quesnel, F.N., Babb, E.M. (1996). „Free-rider effects in rent-seeking groups competing for public goods", *Public Choice*, 86, pp. 35-61.

Long, N.V., Vousden, N. (1987), „Risk-averse *rent seeking* with shared rents", *The Economic Journal*, 97, pp. 971-985.

McChesney, S.F. (2001), „Rent seeking and rent extraction", în William F. Shugart, Laura Razzolini, *The Elgar Companion to Public Choice*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 379-396.

McCormick, R., Tollison, R. (1981), *Politicians, legislation, and the economy: An inquiry into the interest-group theory of government*, Boston, MA: Martinus Nijhoff, *apud* D.G. Hartle (1983), „The theory of «rent-seeking»: some reflections", *The Canadian Journal of Economics*, vol. 16, nr. 4 (noiembrie), pp. 539-554.

Michaels, R. (1988), „The design of rent-seeking competitions", *Public Choice*, vol. 56, pp. 17-29.

Mueller, D.C. (2003), *Public Choice III*, New York: Cambridge University Press.

Mundell, R.A. (1962), recenzie L.H. Janssen, „Free trade, protection and customs union", *The American Economic Review*, iunie, 52, pp. 621-622.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press.

Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press

Pasour, E.C. Jr. (1983), „Rent-seeking: some conceptual problems and implications", *The Review of Austrian Economics*, vol. 1, pp. 123-143.

Pasour, E.C. Jr. (1985), „The public interest and *rent seeking*", *Public Choice*, 47, pp. 527-539.

Pasour, E.C. Jr. (1989), „Non-conventional costs of rent-seeking: X-inefficiency in the political process", *Public Choice*, 63, pp. 87-91.

Peltzman, S. (1976), „Toward a more general theory of regulation", *Journal of Law and Economics*, 19, pp. 211-40.

Posner, A.R. (1974), „Theories of economic regulation", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, nr. 2 (toamna), pp. 335-358.

Posner, A.R. (1975), „The social costs of monopoly and regulation", *The Journal of Political Economy*, vol. 83, nr. 4 (august), pp. 807-828.

Ross, S. (1973), „The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem", *American Economic Review*, 63, nr. 2, pp. 134-139.

Scully, G. (1997), „Democide and genocide as rent-seeking activities", *Public Choice*, 93, pp. 77-97.

Stigler, G. (1971), „The Theory of economic Regularion", *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2, pp. 3-21.

Stigler, G. (1974), „Freeriders and collective action: an appendix to theories of economic regulation", *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, nr. 2 (toamna), pp. 359-365.

Strauss, R.P., Hughes, G.D. (1967), „A New Approach to the Demand for Public Goods", *Journal of Public Economics*, 6 (octombrie), pp. 191-204.

Tache, I., Lixăndroiu, D. (2006), „*Rent seeking* behavior in transition countries: the case of Romania", *International Advances in Economic Research*, 12, pp. 395-407.

Tollison, D.R. (1982), „*Rent seeking*: a survey", *KYLOS*, vol. 35, fasc. 4, pp. 576-602.

Tollison, D.R. (1997), „Rent seeking", în C. Dennis Mueller, *Perspective on Public Choice : A Handbook*, Cambridge University Press, pp. 506-526.

Tullock, G. (1967), „The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft", *Western Economic Journal*, 5(3), pp. 224-232.

Tullock , G. (1975), „The Transitional Gains Trap", *Bell Journal of Economics*, 6, pp. 671-78.

Tullock, G. (1988), „The costs of *rent seeking* : a metaphysical problem", *Public Choice*, 57, pp. 15-24.

Tullock, G. (2005), „Rent seeking", în *Public Good, Redistribution and Rent seeking*, Edward Elgar Publishing Limited.

van Winden, F. (1999), „On the economic theory of interest groups : Towards a group frame of reference in political economics", *Public Choice*, 100, pp. 1-29.

Capitolul 5

Modele economice ale birocraţiei

Mihai Ungureanu*, Diana-Camelia Iancu

Rezumat: În acest capitol sunt prezentate unele dintre cele mai importante modele şi teorii ale birocraţiei formulate în cadrul teoriei alegerii publice. De asemenea, sunt discutate principalele critici aduse acestora. Capitolul este structurat după cum urmează: primul subcapitol începe cu prezentarea succintă a perspectivei clasice asupra administraţiei publice şi continuă cu prezentarea fundamentelor studierii birocraţiei în cadrul teoretic al alegerii publice; al doilea subcapitol dezvoltă modelul lui Niskanen al maximizării bugetului; al treilea este dedicat modelelor alternative celui propus de Niskanen. Încheiem printr-o scurtă analiză a modelelor prezentate în secţiunile anterioare.

5.1. Introducere

Birocraţia a fost şi este controversată. Pe de o parte, în mod tradiţional, cercetătorii, sociologi şi politologi, privilegiau această formă de organizare a administraţiei publice. Pe de altă parte, reprezentarea oamenilor obişnuiţi a fost şi este în continuare foarte diferită. În ochii acestora din urmă, birocraţia pare adesea sinonimă procedurilor supraputse şi inutile, dispreţului faţă de cetăţean, cozilor în faţa mai multor ghişee şi ineficienţei. Această tensiune dintre opiniile specialiştilor şi cele care caracterizează simţul comun pare a fi eliminată, cel puţin ca reprezentare generală, odată cu apariţia primelor analize ale birocraţiei din perspectiva teoriei alegerii publice. Spre deosebire de abordările clasice, acestea proiectează o imagine a ineficienţei producţiei birocratice a bunurilor publice şi a bugetelor în continuă creştere a birourilor centrale şi locale. Această viziune a fost transpusă în politici guvernamentale, aflându-se la baza reformelor întreprinse în anii 1980 în lumea anglo-saxonă. Aceste reforme au luat însă forma unui veritabil război împotriva birocraţiei. Începutul simbolic al acestuia a fost declaraţia lui Ronald Reagan

* Bursier în cadrul proiectului „Burse doctorale şi postdoctorale pentru tineri cercetători în domeniile Ştiinţe Politice, Ştiinţe Administrative, Ştiinţele Comunicării şi Sociologie" POSDRU/159/1.5/S/134650, finanţat prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, cofinanţat prin Fondul Social European.

despre agenda sa politică : „Am venit la Washington pentru a seca mlaştina" (Bok, în Peters şi Savoie : 1994, p. 418). „Mlaştina" a fost apoi „secată" atât în declaraţiile publice ale politicienilor, cât şi în politicile guvernamentale din cea mai mare parte a lumii anglo-saxone. Accentul s-a pus în principal pe infuzia de practici manageriale în administraţia publică şi pe introducerea unui control mai extins al politicienilor asupra funcţionarilor publici. O retorică asemănătoare a fost folosită şi în România în ultimii ani. Statul a fost comparat, spre exemplu, cu un om gras care stă cocoţat pe spinarea unuia slab, anume economia românească. Declaraţiile au fost însoţite de măsuri de scădere a salariilor personalului public şi de concedieri din cadrul aparatului birocratic. Toate aceste politici şi atitudini publice, indiferent dacă le considerăm îndreptăţite sau nu, benefice sau nu, au avut un incontestabil efect asupra statului în ansamblu şi asupra cetăţenilor. Prin deducţie, teoriile ştiinţifice care le-au fundamentat (cel puţin în lumea anglo-saxonă) au avut un impact semnificativ. Acest impact, dar şi actualitatea lor în context românesc, justifică studierea lor şi de aceea, în cele ce urmează, vom prezenta o introducere în domeniul acestor teorii.

5.2. Perspectiva economică asupra organizaţiilor publice birocratice : primele modele

Studiul sistematic al organizaţiilor birocratice începe cu lucrările lui Wodroow Wilson şi Max Weber. În 1887, Wilson argumenta în favoarea superiorităţii administraţiei birocratice - o administraţie bazată pe ierarhie şi documente scrise (Wilson : 1887, p. 217), realizată de experţi special educaţi (p. 216), independenţi politic (pp. 209-210), având un înalt standard de moralitate (p. 210) şi autoritate asupra domeniilor lor de expertiză (p. 214). În 1922, Weber descria organizaţia birocratică în termenii unor atribute asemănătoare : aceasta este o organizaţie ierarhică (Weber : 1978, p. 963), impersonală (pp. 962, 968), care funcţionează pe baza documentelor scrise (p. 956) şi în care autoritatea este distribuită prin reguli clare (p. 956) ; de asemenea, organizaţia este permanentă (p. 968), iar recrutarea personalului se face pe baza competenţelor dobândite (pp. 959-960). Aceste caracteristici îl conduc pe Weber la concluzia că organizaţiile publice de formă birocratică sunt eficiente şi imparţiale.

Această concluzie a perspectivei clasice, stilul ei descriptiv-normativ[1] şi lipsa unei teorii a deciziei bine dezvoltate[2] au fost principalele ţinte ale cercetărilor realizate în cadrul teoriei alegerii publice. Primul pas în această direcţie este realizat de Anthony Downs în 1965. Downs îşi construieşte modelul plecând de la câteva asumpţii : în primul rând, „funcţionarii publici (şi toţi ceilalţi agenţi din teorie) caută să-şi atingă scopurile în mod raţional. [...] Aceasta înseamnă că toţi agenţii teoriei sunt maximizatori de utilitate"

1. Spre exemplu, în 2012 Niskanen nota : „În acea vreme, cea mai mare parte a literaturii de specialitate despre birocraţie era un amestec normativ între sociologia lui Max Weber şi viziunea lui Woodrow Wilson asupra administraţiei publice" (Niskanen : 2012, p. 97).
2. Această critică este formulată de Downs în 1964.

(Downs: 1965, p. 441). În al doilea rând, „funcţionarii publici au, în general, un set complex de obiective inclusiv puterea, prestigiul, veniturile, siguranţa, loialitatea, mândria de a lucra în interes public (aşa cum îl concep ei)" (Downs: 1965, p. 441). În al treilea rând, „structura internă şi comportamentul fiecărui birou sunt puternic interconectate cu mediul lor extern, astfel încât nici ele, nici acesta nu pot fi explicate în mod independent" (Downs: 1965, p. 442). De asemenea, mediul este caracterizat de un anumit grad de incertitudine. Informaţia nu se obţine fără costuri, iar agenţii au resurse de timp şi capacităţi cognitive limitate. Pornind de la aceste premise, Downs enunţă câteva ipoteze dintre care voi menţiona doar câteva: a) orice încercare de a controla o organizaţie complexă va tinde să genereze o altă organizaţie (Downs: 1965, p. 443), b) numărul de niveluri din ierarhia organizaţiei tinde să genereze distorsionarea informaţiei transmise către nivelurile organizaţionale superioare sau inferioare (Downs: 1965, pp. 443-444), c) funcţionarii publici tind să distorsioneze ordinele primite de la superiori interpretându-le în interes propriu, generând un comportament colectiv iraţional în ceea ce priveşte urmărirea intereselor organizaţionale (Downs: 1965, p. 444), d) birourile vor tinde să selecteze politici simple, conservatoare, cu efecte mai degrabă restrânse, mai ales când deciziile trebuie luate sub presiune (Downs: 1965, p. 444), e) pe măsură ce timpul trece, birourile devin mai eficiente, se dezvoltă şi îşi dezvoltă reguli tot mai puternice, îşi modifică obiectivele dinspre realizarea funcţiilor spre menţinerea structurilor organizaţionale. „La fel ca politicienii, puţine mor, niciuna nu se retrage" (Downs: 1965, p. 444). Meritul lui Downs este acela de a fi schiţat prima teorie economică a birocraţiei.

Pornind de la aceste fundamente, literatura teoriei alegerii publice a dezvoltat o serie de modele pe care le vom descrie în cele ce urmează. Punctul de plecare, dar şi nucleul acestui capitol vor fi consta în modelul propus de William Niskanen (1968, 1971, 1975).

5.3. Modelul maximizării bugetului

Cel mai influent şi mai comentat model economic al birocraţiei este, de departe, cel formulat de Niskanen (1968, 1971, 1975). Prima versiune a acestui model apare în 1968. Asumpţia fundamentală, care oferă şi denumirea modelului, este cea a maximizării bugetului: „Birocraţii maximizează bugetul total al biroului lor[3]" (Niskanen: 1968, p. 293). Printre variabilele care pot intra în funcţia de utilitate a unui funcţionar public, Niskanen menţionează salariul, infrastructura biroului (*perquisites*), reputaţia publică, puterea, patronajul, simplitatea gestionării biroului şi realizării schimbărilor în cadrul acestuia.

3. Aşa cum scrie Niskanen în 1971, această asumpţie este construită pe ipoteza lui Downs potrivit căreia birourile tind să crească în timp. În formularea ei completă, asumpţia ia următoarea formă în 1968: birocraţii maximizează bugetul total al biroului lor, date fiind cererea şi costurile, sub constrângerea că acest buget trebuie să fie egal sau mai mare decât costul total minim la outputul de echilibru (Niskanen: 1968, p. 293). În versiunea din 1971, asumpţia este uşor modificată: „Birocraţii maximizează bugetul total al biroului lor sub constrângerea că acest buget trebuie să fie egal cu sau mai mare decât costul minim total al furnizării serviciilor cerute de sponsor" (Niskanen: 1971, p. 42).

Toate acestea, notează Niskanen, „sunt o funcţie monoton crescătoare a bugetului total al biroului" (1968, p. 294)[4]. Mai mult, „maximizarea bugetului ar trebui să fie o aproximare adecvată chiar şi pentru acei birocraţi cu o motivaţie extrinsecă relativ scăzută şi care au o motivaţie relativ ridicată de a lucra în interesul public" (Niskanen: 1968, p. 294). O a doua asumpţie fundamentală în model este că „birourile schimbă un rezultat (output) specific sau o combinaţie de rezultate pe un buget specific" (Niskanen: 1968, p. 293). Când este precizată, această caracteristică se referă la faptul că birourile schimbă totalitatea serviciilor lor pe un buget total şi nu vând aceste servicii separat, pe bugete separate. Această caracteristică „oferă biroului aceeaşi putere precum cea a unui monopol care prezintă pieţei o alegere de tip totul sau nimic" (Niskanen: 1968, p. 294). Aceste două caracteristici (maximizarea bugetului şi natura de monopol a biroului) generează câteva concluzii interesante. Prima dintre ele este cea a supraproducţiei birourilor. În termenii lui Niskanen, „cererea consumatorilor poate sta la baza înfiinţării unui birou. Interesul lor în a menţine biroul va dispărea însă, deoarece biroul va crea surplus al consumatorului doar din neglijenţă (adică neintenţionat). Biroul va crea însă un nivel de output de două ori mai mare decât o industrie competitivă, iar principalul interes de a menţine biroul (sau de a continua un război) îşi are originea în interiorul biroului însuşi [...]" (Niskanen: 1968, p. 303).

Modelul prezentat mai sus este dezvoltat în lucrările din 1971 şi 1975. În 1971, Niskanen descrie mai clar mediul în care operează birourile. Principalul element al acestui mediu este organizaţia care finanţează biroul. Aceasta poartă denumirea de sponsor. „Cele mai multe birouri sunt finanţate de o organizaţie colectivă dominantă, care este la rându-i finanţată prin venituri provenind din taxare sau contribuţii mai mult sau mai puţin obligatorii. [...] Reprezentanţii acestei organizaţii evaluează bugetul şi activităţile propuse de birou, aprobă bugetul, monitorizează metodele şi performanţele biroului şi de obicei numesc şeful biroului" (Niskanen: 1971, p. 24). Relaţia dintre birou şi sponsor este descrisă de Niskanen ca un monopol bilateral: „Organizaţia-sponsor depinde de obicei de un anumit birou pentru furnizarea unui anumit serviciu, iar biroul, de obicei, nu dispune de surse alternative de finanţare. În jargon economic, această relaţie este una de monopol bilateral" (Niskanen: 1971, p. 25). Relaţia nu este însă una de egalitate a forţei de negociere. Pentru a sprijini această idee, Niskanen introduce asumpţia asimetriei informaţionale. „Un birocrat poate estima destul de exact funcţia buget-rezultat a sponsorului din precedentele revizuiri bugetare, din schimbările recente ale compoziţiei organizaţiei-sponsor şi din influenţele recente ale alegătorilor asupra reprezentanţilor acesteia. Ca regulă, însă, un birocrat va cunoaşte mult mai multe decât reprezentanţii sponsorului despre costurile de producţie ale biroului" (Niskanen: 1971, p. 29). Incapacitatea sponsorului de a estima bugetul necesar biroului îl împiedică să exploateze poziţia de monopson pe care o are în relaţia cu biroul (Niskanen: 1971, p. 29). Biroul însă va putea să exploateze poziţia de monopol tocmai datorită acestei asimetrii în informaţia disponibilă. Acest rezultat este întărit de stimulentele de a strânge informaţia ale actorilor implicaţi. Pe de o parte, birocraţii au stimulente mai mari şi pot lucra cu normă întreagă pentru a atinge obiectivele urmărite. Pe de altă parte, reprezentanţii sponsorului, chiar dacă nominal au obligaţii specifice unui loc de muncă cu normă întreagă, vor dedica mult mai puţin

4. În 1971, Niskanen renunţă la această pretenţie pentru ultimile două variabile (Niskanen: 1971, p. 38).

timp pentru a monitoriza acţiunile birourilor, deoarece acestea nu sunt singurele care pot afecta realegerea lor[5]. Concluziile modelului dezvoltat în 1971 sunt asemănătoare celor din 1968: birourile vor fi ineficiente prin supraproducţie. Din cauza asimetriei informaţionale şi asimetriei între stimulentele de acţiune, birourile vor negocia bugete mai mari decât cele necesare funcţionării lor. Astfel, surplusul consumatorului (cetăţeanului) va fi deturnat către finanţarea activităţilor de producţie şi extindere ale birourilor.

În 1975, Niskanen corectează modelul propus în 1968 şi 1971. În primul rând, sunt luate în calcul criticile formulate de Thompson (1973) şi Migué şi Bélanger (1974). Pornind de la acestea[6], Niskanen reformulează asumpţia comportamentală a modelului său, introducând ideea că birocraţii maximizează un obiectiv definit în termenii bugetului lor discreţionar. Acest buget este egal cu diferenţa dintre bugetul total şi costul minim de producţie a serviciilor contractate de sponsor (Niskanen: 1975, pp. 618-619). Modificarea vizează observaţia rezonabilă că birocraţii vor fi mai degrabă interesaţi de bugetul pe care îl vor putea aloca discreţionar între diferitele activităţi ce le pot produce utilitate decât de bugetul total al organizaţiei. Având în vedere această asumpţie, Niskanen precizează structura câştigurilor specifică birocraţilor[7] şi structura câştigurilor a reprezentanţilor sponsorului. În privinţa acesteia din urmă, Niskanen discută în plus (faţă de lucrările anterioare) problema stimulentelor de acţiune ale sponsorului. Acesta are funcţia de a stabili cererea pentru servicii guvernamentale şi de a monitoriza comportamentul birourilor în furnizarea acestor servicii. Aceste funcţii vor fi însă îndeplinite în cadrul oferit de câteva asumpţii instituţionale: luarea deciziilor prin regula majorităţii, existenţa sistemului de comisii parlamentare, existenţa puterii discreţionare a parlamentarilor asupra resurselor lor de timp şi asupra resurselor personalului lor. De asemenea, se presupune că membrii legislativului maximizează voturi (Niskanen: 1975, p. 623). Dintre aceste asumpţii, foarte importante sunt ultimele două[8]. Pe baza lor se poate construi următorul argument. În cadrul legislativului, activităţile de monitorizare sunt bunuri publice (Niskanen: 1975, pp. 626-628). Adică, odată asigurată monitorizarea, parlamentarul individual va beneficia de ea indiferent dacă a participat sau nu la efortul de a o realiza. Din acest motiv, fiecare parlamentar are interesul să nu participe la astfel de activităţi. Rezultatul însă este subfurnizarea serviciului de monitorizare (Niskanen: 1975, p. 627). Acest rezultat este întărit de faptul că, de obicei, parlamentarii pot dispune de timpul lor şi, deoarece sunt maximizatori de voturi, vor prefera să investească resursele disponibile (de timp şi nu numai) în acele activităţi specifice circumscripţiilor/colegiilor în care au fost aleşi. Subfurnizarea monitorizării duce însă la eşecul sponsorului de a se folosi de poziţia sa de monopson. Altfel spus, deşi ar putea să negocieze bugete mai mici pentru birouri, o eficienţă mai mare a utilizării resurselor, sponsorul eşuează.

Pornind de la modelul prezentat în 1968, 1971 şi 1975, Niskanen formulează cinci implicaţii. Prima este ipoteza cheltuirii în exces. Potrivit acesteia, bugetele guvernamentale

5. Aceasta deoarece „comportamentul reprezentanţilor sponsorului poate fi cel mai bine explicat prin asumpţia că doresc să fie realeşi" (Niskanen: 1971, p. 29).
6. Ele se referă la determinarea maximandului birocraţilor şi la condiţiile de echilibru ale interacţiunii dintre sponsor şi birou. Vom prezenta pe larg aceste critici în subcapitolul următor.
7. Nu vom insista asupra acestei idei. Recomandăm în acest sens consultarea articolului lui Niskanen.
8. Pentru celelalte două, recomandăm consultarea articolului lui Niskanen.

vor fi prea mari. În termenii lui Niskanen, ele „vor fi mai mari decât bugetul preferat de parlamentarul median şi [...] decât cel preferat de votantul median[9]" (Niskanen: 1975, p. 630). Mai mult, „cheltuirea în exces va fi cu atât mai mare cu cât puterea de monopol a guvernământului şi a birourilor va fi mai mare" (Niskanen: 1975, p. 630). A doua ipoteză, a producţiei ineficiente, şi a treia, a supraproducţiei, sunt interconectate şi pornesc de la prima ipoteză. În termenii lui Niskanen, „cheltuirea excesivă de către birouri poate lua forma ineficienţei în producerea unui anumit serviciu şi/sau a supraproducţiei acelui serviciu" (Niskanen: 1975, p. 635). Producţia birourilor va fi ineficientă, iar nivelul acesteia va fi mai mare decât cel care ar fi aprobat de legislativ dacă monitorizarea ar avea costuri zero (Niskanen: 1975, p. 638). A patra ipoteză, a supracapitalizării, sugerează că birocraţii „vor prefera procese de producţie care prezintă costuri de capital mai mari, dar costuri de operare mai scăzute" (Niskanen: 1975, p. 639). În sfârşit, a cincea ipoteză este cea a structurii birocratice. Aceasta este asemănătoare perspectivei clasice din administraţia publică deoarece susţine că structura birocraţiei contează, însă este diferită prin faptul că se opune consolidării birocraţiei adăugând niveluri organizaţionale. În abordarea clasică, consolidarea are rolul protecţiei birourilor faţă de controlul (politic) al preşedintelui şi Congresului[10]. Niskanen (1975, p. 640) argumentează că măsurile de consolidare sporesc puterea de monopol al birourilor prin creşterea costurilor Congresului şi preşedintelui de monitorizare şi de eficientizare a activităţilor birourilor.

Ultima modificare pe care o aduce Niskanen modelului dezvoltat în 1968, 1971 şi 1975 se referă la o asumpţie implicită, cea a regulii de eşec sau revers al bugetului[11] în negocierea dintre sponsor şi birou. În 2001, Niskanen ia în calcul o critică formulată de Romer şi Rosenthal în 1978 la adresa acestei asumpţii. În varianta originală a modelului, Niskanen permitea ca negocierea dintre sponsor şi birou să aibă loc pe o agendă între un buget egal cu zero şi bugetul propus de birou. În varianta din 2001 a modelului, Niskanen ia în calcul sugestia lui Romer şi Rosenthal (1978). Aceasta este că, în cazul eşecului negocierii, nivelul bugetului nu poate regresa la zero, ci la nivelul din anul anterior. Implicaţia este că, dacă bugetul preferat al sponsorului este mai mare decât nivelul de eşec, atunci biroul are stimulente să ceară un buget mai mare. Concluzia este că bugetul în exces va fi aproximativ egal cu diferenţa dintre nivelul bugetului preferat de sponsor şi bugetul de eşec al negocierii. Pornind de la aceste observaţii, Niskanen (2001) oferă o variantă explicită şi modificată a asumpţiei referitoare la nivelul bugetului: „Nivelul de eşec al negocierii bugetului depinde foarte mult de instituţiile care reglementează procesul de evaluare a acestuia, însă în general nu este egal cu zero. La limită, nivelul de eşec este cel la care beneficiile sponsorului sunt atât de scăzute, încât îl vor determina să-şi exercite autoritatea pentru a înlocui sau a disciplina biroul" (Niskanen: 2001, p. 269). Concluziile modelului astfel modificat sunt de asemenea uşor schimbate. În primul rând, cu cât utilitatea nivelului de eşec este mai mare, cu atât bugetul în exces va fi mai mic şi nivelul de furnizare al serviciului (output) va fi mai mare. „Cum consecinţele subestimării de către birouri a nivelului de eşec pot fi severe, un birocrat avers faţă de risc va opta pentru un nivel de furnizare (output) mai mare şi un buget în exces mai mic" (Niskanen: 2001, p. 270).

9. Pentru înţelegerea acestor două concepte, vezi capitolul 7.

10. Analiza este formulată pentru cadrul instituţional american.

11. Pentru o analiză a regulii de eşec a negocierii bugetului, recomandăm şi Ostrom (1986).

Chiar dacă acceptă aceste modificări, Niskanen menţine observaţia conform căreia comisiile de buget sunt cele care stabilesc agenda şi că acestea au, în general, aceleaşi interese precum birourile. Concluzia este că „într-un astfel de caz, legislativul în întregime trebuie considerat a fi sponsorul, iar asumpţia iniţială a pasivităţii sponsorului nu pare a fi atât de departe de a fi corectă" (Niskanen: 2001, p. 270).

5.4. Critici ale modelului lui Niskanen şi modele alternative ale producţiei birocratice

La adresa modelului lui Niskanen s-au formulat numeroase critici şi extensii. Thompson (1973), Migué şi Belangér (1974), Margolis (1975), Breton şi Wintrobe (1975), Romer şi Rosenthal (1978), McGuire (1981), Miller şi Moe (1983), Eavey şi Miller (1984), Bendor, Taylor şi Gaalen (1985), Casas-Pardo şi Puchades-Navarro (2001) sunt exemple de astfel de lucrări. Dintre acestea, vom relua în subcapitolul 5.4.1 doar pe cele ale lui Thompson (1973), Migué şi Belangér (1974) şi Margolis (1975). În subcapitolul 5.4.2 vom prezenta două modele alternative celui propus de Niskanen - teoria remodelării biroului formulată de Dunleavy în 1985 şi modelul monolitic al maximizării venitului formulat de Brennan şi Buchanan în 1977 şi 1980. Aceste modele propun asumpţii substanţial modificate faţă de modelul lui Niskanen.

5.4.1. *Critici ale modelului lui Niskanen*

5.4.1.1. Critica lui Thompson (1973)

În 1973, Thompson critică modelul lui Niskanen, acuzându-l de „erori surprinzătoare în teoria preţurilor [...] şi judecăţi observaţionale [...] evidente" (Thompson: 1973, p. 950). Thompson aduce două argumente foarte importante pentru care teoria lui Niskanen ar fi „empiric nerezonabilă" (Thompson: 1973, p. 952). În primul rând, este atacată premisa implicită a separării dintre birouri şi sponsor. Thompson argumentează că pretenţia lui Niskanen că managerul biroului poate ameninţa în negocierea cu sponosorul cu nelivrarea serviciilor publice este nerealistă. Managerul biroului „nu controlează nicio resursă vitală producţiei biroului şi va fi pur şi simplu înlocuit, dacă refuză să livreze serviciile cerute de sponsor" (Thompson: 1973, p. 951). În al doilea rând, beneficiile actului de a face promisiuni în cadrul negocierii sunt mai mari pentru sponsor decât pentru managerul biroului, deoarece sponsorul „negociază cu mai multe birouri, însă fiecare birou negociază cu un singur sponsor[12]" (Thompson: 1973, p. 951). În al treilea rând, necesară pentru ca argumentul lui Niskanen să funcţioneze este doar capacitatea birocraţilor să

12. Thompson foloseşte termenul „grup de mandataţi" pentru a desemna reprezentanţii sponsorului, politicienii.

falsifice costurile lor la niveluri de furnizare altele decât cel pe care îl doresc. Astfel, sponsorul este manipulat să aleagă nivelul de furnizare dorit de birocraţi (Thompson: 1973, p. 951). Problema, notează Thompson, este că „o astfel de falsificare este pur şi simplu neplauzibilă" (Thompson: 1973, p. 951). În al patrulea rând, concluziile modelului lui Niskanen nu se susţin. În ceea ce priveşte ipoteza supraproducţiei, aceasta se transformă, de fapt, într-o ipoteză a subproducţiei. Pentru niveluri de furnizare sub cele preferate de birocraţi, sponsorul se aşteaptă la scăderea costurilor odată cu nivelul de furnizare, chiar dacă nu scad şi costurile reale. În plus, nu toţi membrii birourilor au aceleaşi interese. Un maximizator de salariu poate să-şi realizeze acest obiectiv informând sponsorul despre costurile reale ale biroului. „În aceste condiţii, sponsorul devine un monopson[13] şi va rezulta mai degrabă subproducţia decât supraproducţia biroului respectiv" (Thompson: 1973, p. 951).

5.4.1.2. Critica lui Migué şi Bélanger (1974)

O altă critică interesantă la adresa modelului lui Niskanen a fost formulată, aşa cum aminteam anterior, de Migué şi Bélanger în 1974. Principala obiecţie a autorilor la adresa modelului maximizării bugetului propus de Niskanen a fost că birocraţii nu au stimulente raţionale să maximizeze bugetul total al biroului lor. Premisa esenţială este că managerii birourilor (şi nu numai) au la dispoziţie nu un buget monolitic, aşa cum implică modelul lui Niskanen, ci mai degrabă un buget care poate fi împărţit în mai multe categorii. Spre exemplu, anumite părţi din bugetul unui birou pot fi alocate alternativ de managerul biroului, în vreme ce alte părţi ale bugetului au o alocare prestabilită. Migué şi Bélanger argumentează că în negocierea dintre managerul biroului şi sponsor, managerul nu va maximiza bugetul total al biroului său, ci mai degrabă acea parte din buget pe care o poate aloca între activităţi alternative. Adică, în termenii autorilor, birocaţii îşi maximizează bugetul discreţionar. Dacă această parte a argumentului este adevărată, atunci concluzia supraproducţiei biroului este eronată. „În opoziţie cu concluziile lui Niskanen, dacă unul dintre celelalte moduri de a investi bugetul discreţionar îi furnizează satisfacţie managerului, atunci acesta nu va căuta să atingă nivelul de furnizare maxim. La un anumit punct pe linia bugetului, utilitatea generată de investirea unei unităţi monetare în alte cheltuieli dezirabile va deveni mai mare decât utilitatea alocării acelei unităţi monetare pentru creşterea nivelului de furnizare a serviciului" (Migué şi Bélanger: 1974, p. 33). Concluzia este aşadar că birocraţii nu vor maximiza outputul, aşa cum susţinea prima variantă a modelului lui Niskanen. Această idee este exprimată de Migué şi Bélanger într-un alt mod. „Birourile pot fi concepute ca producătoare a două tipuri de bunuri: cele care pot fi consumate de cetăţeni şi cele care pot fi consumate de managerii birourilor sub forma cheltuielilor care le generează acestora utilitate. [...] Toate birourile operează la costul maxim potrivit cu obiectivul nivelului de furnizare şi constrângerea profitului neraportat. Aceasta este însă un alt mod de a spune că birourile vor cheltui orice sumă li se alocă. Bugetele birourilor pot fi prea mari, însă nu este necesar ca şi nivelul de furnizare să fie prea mare. Este de aceea clar că problema birourilor nu este supraproducţia. Problema este că birocraţii se bucură de rente pe seama consumatorilor. Pornind

13. Unic cumpărător.

de la această idee, cetăţenii au motive serioase să fie suspicioşi în privinţa birocraţilor" (Migué şi Bélanger: 1974, p. 34). Acest mod de a pune problema este compatibil cu concluzia că birourile vor maximiza bugetele discreţionare (rezultând astfel bugete mai mari decât cele necesare), însă nu vor maximiza şi nivelul producţiei serviciilor lor.

5.4.1.3. Critica lui Margolis (1975)

În 1975, Margolis formulează alte câteva argumente împotriva modelului lui Niskanen. Primul argument vizează asumpţia maximizării bugetului. Margolis identifică o situaţie posibilă în care birocraţii ar putea urmări promovarea. În acest sens, ei pot să acţioneze în aşa fel încât să minimizeze bugetul propriului birou, acesta putând fi un obiectiv al superiorului lor politic. Mai mult, asumpţia implicită a imobilităţii personalului administrativ este considerată nerealistă: „funcţionarii publici pot primi recompense politice şi este o practică relativ comună să fie răsplătiţi prin numirea în poziţii de conducere în alte birouri. Mutarea între birouri este aşadar o practică des întâlnită" (Margolis: 1975, p. 648). Mai mult, „«a face o treabă bună» poate fi adeseori mai important pentru avansarea în carieră decât mărirea bugetului propriului birou. [...] Pentru funcţionarul public tipic sau pentru managerul politic al unui birou, beneficiile sunt extrase mai degrabă din performanţa recunoscută de superiori decât din creşterea bugetului" (Margolis: 1975, p. 649). Al doilea argument vizează asumpţia privind maximandul reprezentanţilor sponsorului şi asumpţiile despre contextul lor instituţional. În primul rând, Margolis argumentează că Niskanen ignoră rolul executivului în monitorizarea birourilor. Este ignorat complet, spre exemplu (în context american), rolul preşedintelui. În al doilea rând, membrii legislativului nu au toţi aceleaşi stimulente de acţiune. Altfel spus, maximandul lor nu este obligatoriu cel descris de Niskanen. „Parlamentarii au motive foarte diferite. Unii aspiră la roluri de conducere în cadrul legislativului, alţii nu vor decât un loc de muncă sigur, alţii văd Camera Reprezentanţilor ca pe un pas către Senat, iar Senatul ca pe un pas către preşedinţie. Bineînţeles, fiecare parlamentar are o funcţie de utilitate compexă constând într-un amestec între venit, prestigiu, putere ş.a.m.d." (Margolis: 1975, p. 653). Implicaţia acestui amestec de motivaţii este că „o funcţie obiectivă reprezentativă a parlamentarilor va avea multe elemente care nu sunt limitate la circumscripţiile acestora" (Margolis: 1975, p. 655). Cu alte cuvinte, parlamentarii pot avea motive să investească în activităţile de monitorizare a birourilor. În plus, ei au echipe de suport pe care le pot folosi în diferite moduri, inclusiv pentru monitorizarea birourilor. Mai mult, comisiile de specialitate au şi ele la dispoziţie personal administrativ care poate fi folosit pentru a crea informaţie despre activităţile şi bugetele reale ale birourilor. În afara acestor argumente, Margolis mai formulează câteva critici: în primul rând, critică specificitatea modelului lui Niskanen care este adaptat doar instituţiilor din SUA; în al doilea rând, arată că nu se poate vorbi despre o creştere continuă a guvernământului, deci nici despre creşterea neîntreruptă a birourilor.

5.5. Modele alternative: modelul remodelării birourilor şi modelul leviatanului

5.5.1. *Modelul remodelării biroului*

În 1985, Dunleavy propune un model alternativ celui al lui Niskanen. Pentru început, Dunleavy formulează patru obiecţii atât la adresa modelului lui Niskanen, cât şi la adresa altor modele de alegere publică. Aceste modele: a) operează cu funcţii de utilitate ale birocraţilor vag şi greşit definite; b) presupun că toate birourile sunt agenţii ierarhice; c) nu dispun de un mod adecvat de a lua în calcul variaţiile în motivaţiile birocraţilor; d) consideră că sistemele de birouri se comportă în acelaşi mod ca un singur birou (Dunleavy: 1985, pp. 299-300). Dunleavy dezvoltă şase enunţuri opuse celor standard în teoria alegerii publice privind comportamentul birocratic: 1) birourile întâmpină probleme de acţiune colectivă care le afectează comportamentul; 2) utilităţile birocraţilor sunt asociate numai cu o parte a bugetului biroului lor; 3) există diferenţe semnificative între birouri; 4) birocraţii aflaţi în poziţii de formulare de politici vor maximiza bugetele doar până la un nivel intern optim. Adică nu vor maximiza bugetul biroului decât dacă sunt îndeplinite anumite condiţii[14]; 5) birocraţii maximizatori de utilitate vor fi orientaţi mai degrabă către satisfacţia intrinsecă a muncii lor şi se vor concentra nu asupra maximizării bugetului, ci asupra modelării birourilor lor pentru a le aduce cât mai aproape de o formă ideală; 6) birocraţii maximizatori de utilitate ar fi trebuit să extindă progresiv birocraţiile mari, de linie, însă această implicaţie nu are suport empiric. Mai degrabă, se poate observa un stat mai fragmentat, dominat de departamente centrale de elită, fără responsabilităţi de linie. Această observaţie empirică corespunde mai degrabă ipotezei remodelării birourilor. Vom discuta o parte dintre aceste enunţuri în cele ce urmează[15].

1) Problema acţiunii colective. Această problemă porneşte de la o asumpţie ascunsă a modelului lui Niskanen, cea a birocraţiilor ca organisme ierarhice. Aşa cum notează Dunleavy, în cazul modelului lui Niskanen asumpţia este că fiecare agenţie are un buget separat şi administrat în totalitate de şef. Toţi ceilalţi birocraţi din agenţie sunt reduşi la statutul de angajaţi şi nu au influenţă în negocierea cu sponsorul. Se poate însă observa că în birourile reale pot să existe probleme de organizare în vederea atingerii unui obiectiv comun. De fapt, acest obiectiv comun este doar unul dintre obiectivele fiecărui birocrat pe un continuum între strategiile individuale şi cele comune: promovarea (în cadrul aceluiaşi birou), transferuri în poziţii superioare în alte birouri, transferuri laterale (între subbirouri şi agenţii), reevaluare pozitivă, reducerea gradului de încărcare cu sarcini, direcţionarea resurselor către bunuri private, îmbunătăţirea generală a condiţiilor de muncă, remodelare organizaţională, creşteri salariale şi, în sfârşit, maximizarea bugetului organizaţiei (Dunleavy: 1985, p. 302). Ideea principală a acestui argument este că birocraţii vor urmări mai degrabă strategii de maximizare a utilităţii individuale. De aici,

14. Nu vom insista aici asupra acestei probleme. Pentru o analiză a acestor condiţii, recomandăm Dunleavy (1985, pp. 316-320).

15. Al patrulea enunţ necesită un spaţiu mai extins decât cel pe care îl avem la dispoziţie în acest capitol (vezi Dunleavy: 1985).

obiectivele individuale pot şi intră în conflict cu obiectivele colective, iar ceea ce rezultă este subfurnizarea celor colective. Aşadar, bugetul nu este un maximand potrivit pentru actorii unui model al producţiei birocratice.

2) Problema bugetului nonmonolitic. Această problemă vizează direct ideea maximizării bugetului. Dunleavy argumentează că bugetele birourilor au de fapt mai multe componente. O primă astfel de componentă este bugetul de programe. Acesta este egal cu totalitatea cheltuielilor asupra cărora biroul are putere de supervizare sau de control, chiar dacă părţi mari din buget sunt implementate în alte agenţii sau birouri. O altă componentă este acea parte din bugetul total pentru care biroul este responsabil în faţa organizaţiei finanţatoare. Acest tip de buget finanţează proiectele controlate direct de birou, fără implicarea unor agenţii separate sau subordonate. În sfârşit, a treia componentă este bugetul-nucleu al biroului ce reprezintă acea parte a bugetului total cheltuită pentru a întreţine operaţiunile interne ale biroului (Dunleavy : 1985, pp. 306-307). Spre exemplu, salariile, alte costuri de personal, echipamentele etc. fac parte din această categorie de buget. Pornind de la această taxonomie a bugetelor, Dunleavy argumentează că numai bugetul-nucleu este cel pe care birocraţii de nivel inferior şi cei de nivel mediu ar avea motive să-l maximizeze. Pe de altă parte, pentru birocraţii de top este mai important bugetul biroului. Problema este însă că, deşi aceste două tipuri de bugete sunt importante pentru membrii birourilor, „costurile de *advocacy* (în termenii timpului şi efortului investit, ai vizibilităţii în faţa sponsorului şi publicului) sunt asociate cu bugetul de programe al biroului" (Dunleavy : 1985, p. 309). Plecând de la această asimetrie, comportamentul birocraţilor va depinde în mod crucial de elemente contextuale cum ar fi modul în care diferitele tipuri de bugete sunt diferenţiate între ele în diferite birouri (Dunleavy : 1985, p. 309).

3) Problema diferenţei de comportament dintre birouri. În acest caz, argumentul este că factorii structurali care formează mediul birourilor şi care condiţionează comportamentul observabil al birocraţilor sunt foarte diverşi. Pornind de la aceşti factori, Dunleavy identifică cel puţin cinci tipuri (importante) de birouri : agenţii de control care supervizează şi alocă bugete altor birouri ; agenţii de reglementare care supervizează şi controlează operaţiunile altor birouri sau agenţi privaţi ; agenţii de transfer care administrează plăţile către indivizi sau grupuri de interese ; agenţii de contractare care subcontractează activităţi către sectorul privat, agenţii de furnizare care produc ele însele bunuri şi servicii publice. Toate aceste tipuri diferite de birouri vor prezenta diferite combinaţii de importanţă a celor trei tipuri de bugete. De aici, comportamentele lor vor fi diferite. Spre exemplu, în cazul agenţiilor de contractare, o creştere a bugetului de programe nu are niciun impact asupra bugetului-nucleu al agenţiei, în vreme ce în cazul agenţiilor de producţie, o creştere a bugetului de programe se transformă imediat într-o creştere a bugetului-nucleu. Aceste diferenţe oferă birocraţilor stimulente de acţiune foarte diferite. O altă diferenţă dintre comportamentele birocraţilor poate fi dată de diferitele perioade de timp în care acestea se manifestă. Spre exemplu, în anumite perioade, oficialii raţionali nu vor urmări maximizarea bugetului de programe fiindcă s-ar reduce bugetul biroului de care utilităţile lor sunt mult mai legate.

5) Obiectivul remodelării biroului. În această privinţă, Dunleavy argumentează că birocraţii aflaţi în poziţii cu rol în construcţia politicilor publice vor avea strategii diferite de cea a maximizării bugetului, din trei motive. În primul rând, managerii de top (seniori) pun accentul pe componentele pecuniare ale funcţiilor lor de utilitate mai puţin decât

birocraţii aflaţi mai jos în ierarhia biroului. Mai degrabă, există o schimbare progresivă a accentului dinspre motive pecuniare spre motive nonpecuniare, odată cu creşterea poziţiei în ierarhie. Devin astfel mai importante statutul, prestigiul, patronajul şi influenţa (Dunleavy: 1985, p. 320). În al doilea rând, caracteristicile funcţiei publice limitează nivelul la care utilitatea pecuniară poate fi crescută. Salariile oficialilor guvernamentali sunt de obicei plafonate şi astfel maximizarea bugetului devine „o activitate extrem de frustrantă în termenii utilităţii pecuniare directe" (Dunleavy: 1985, p. 320). În al treilea rând, pornind de la cele anterioare, un model mai realist de birocrat este cel în care sunt maximizate elemente nepecuniare specifice caracteristicilor intrinsece ale tipului de muncă în care acesta este implicat. Pornind de la toate aceste observaţii, birocraţii de top, maximizatori ai propriei bunăstări în condiţiile constrângerilor pecuniare (plafonările salariale şi categoriile salariale), „vor adopta o strategie de (re)modelare a biroului" (Dunleavy: 1985, p. 322), construită pentru a îmbunătăţi condiţiile de muncă, a oferi o atmosferă colegială sau o localizare centrală a biroului. Această strategie de remodelare ia de obicei câteva forme: reorganizarea internă, redefinirea relaţiilor cu partenerii externi, îmbunătăţirea şanselor în competiţia cu alte birouri, transformarea practicilor interne de muncă (Dunleavy: 1985, pp. 322-324).

6) Problema creşterii guvernământului. Modelul lui Niskanen formula predicţia supraproducţiei. Pornind de la asumpţia maximizării bugetului, era de aşteptat să observăm expansiunea continuă a birourilor mari sau cel puţin să nu observăm o diminuare a dimensiunii acestora şi a importanţei lor totale. De asemenea, ar fi trebuit să observăm o continuă centralizare a funcţiilor şi personalului în agenţiile guvernamentale naţionale mai degrabă decât la nivelurile subordonate. Aceste implicaţii ale modelului lui Niskanen, argumentează Dunleavy, nu au însă suport empiric. Mai mult, datele sunt chiar contrare. În termenii lui Dunleavy, „creşterea guvernământului a luat mai degrabă forma reţelelor descentralizate formate din agenţii de mică dimensiune. [...] Agenţiile mari au pierdut din funcţii [...], iar creşterea guvernământului s-a concentrat spre unităţile subnaţionale, autorităţi locale, sisteme spaţial descentralizate sau agenţii cvasiguvernamentale" (Dunleavy: 1985, p. 325).

Toate punctele discutate mai sus converg către legitimitatea construirii unui model al producţiei birocratice care să aibă drept fundament nu maximizarea bugetului, ci „maximizarea potrivirii dintre propriul birou şi o formă optimă a acestuia, date fiind constrângerile bugetare determinate în mod contingent" (Dunleavy: 1985, p. 325). Altfel spus, birocraţii nu urmăresc expansiunea bugetară, ci remodelarea biroului.

5.5.2. *Modelul maximizării monolitice a venitului sau modelul leviatanului*

În 1977, Brennan şi Buchanan prezintă un model al maximizării bugetului care se îndepărtează de modelulul lui Niskanen sub câteva aspecte semnificative. În primul rând, modelul nu mai discută separat problema birocraţilor, iar maximizarea bugetului nu mai este văzută ca o acţiune realizată de birocraţi împotriva intereselor cetăţenilor şi politicienilor. De această dată, bugetul este mărit peste cel necesar de către guvernământ, văzut ca un conglomerat format din politicieni şi birocraţi (Brennan şi Buchanan: 1977, p. 259). În

al doilea rând, modelul nu mai este preocupat de modul în care trebuie organizată birocraţia pentru a-i elimina sau a-i limita ineficienţa. Problema este pusă explicit în termenii limitării constituţionale a capacităţii statului de a impune taxe cetăţenilor. Această limitare constituţională este considerată un mijloc eficient de limitare a creşterii guvernământului-leviatan.

Pornind de la modelul din 1977, Brennan şi Buchanan prezintă în 1980 un model extins. În tradiţia downsiană, toţi actorii sunt definiţi ca maximizatori de utilitate. În aceeaşi tradiţie, o parte a actorilor din lumea-model, votanţii plătitori de taxe, sunt consideraţi a fi raţional-ignoranţi[16]. Această asumpţie este construită pe caracteristicile neexcusivităţii şi nerivalităţii în consum (adică, dacă eu consum o informaţie, şi altul o poate consuma) ale informaţiei despre producţia şi furnizarea colectivă a diferitelor bunuri şi servicii. În alţi termeni, această informaţie are caracteristicile unui bun public. În termenii lui Brennan şi Buchanan, „din cauză că achiziţionarea acestui tip de informaţie este costisitoare şi că beneficiile nu pot fi apropriate în totalitate de votantul care se informează, toţi indivizii vor rămâne, în mod raţional, neinformaţi în ceea ce priveşte alegerile şi politicile publice în general" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 24). Astfel definiţi, votanţii plătitori de taxe se confruntă cu un actor monolitic format din politicieni şi birocraţi - guvernământul. Aşa cum remarcam mai sus, aceasta este o modificare substanţială faţă de modele anterioare (ale birocraţiei sau taxării). În termenii autorilor, este vorba despre un „salt eroic de la maximizarea individuală a utilităţii la presupunerea unui singur maximand pentru guvernământ care este modelat în aproape toate circumstanţele ca fiind o colectivitate" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 35). Caracteristica fundamentală a acestui actor este că maximizează venitul pe care îl extrage de la votanţi prin intermediul sistemelor de taxare. Asumpţia guvernământului monolitic nu angajază însă o metodologie sau o ontologie holistă. Actorii individuali, birocraţi sau politicieni, maximizează la rândul lor utilitate, dar nu neapărat sub forma venitului guvernământului. „Decidenţii individuali din model nu încearcă să promoveze în mod explicit interesul leviatanului, nu mai mult decât ar încerca să promoveze mai familiarul interes public" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 36). Modelul propus de Brennan şi Buchanan este construit pe asumpţia că „din interacţiunea tuturor decidenţilor guvernamentali, apare ceva apropiat de interesul leviatanului, chiar dacă nimeni nu ar fixa maximizarea venitului ca scop al acţiunii sale" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 36). În ce priveşte interacţiunea dintre aceşti doi actori - guvernământul, ca monolit format din politicieni şi birocraţi, şi votanţii, ca plătitori de taxe raţional-ignoranţi -, apar câteva concluzii importante: prima dintre acestea este că, neconstrâns, leviatanul îi va exploata pe cetăţeni; a doua este că nu orice constrângere este la fel de eficientă. Din cauza ignoranţei raţionale a votanţilor este probabil ca aceştia să nu monitorizeze acţiunile guvernamentale. De aceea, probabil că votul şi alegerile democratice care se desfăşoară în faza politicii postconstituţionale nu vor fi o constrângere eficace asupra guvernământului. De aici, Brennan şi Buchanan concluzionează că singura constrângere care va limita puterea leviatanului asupra cetăţenilor este cea realizată la nivel constituţional. Nu vom intra în detaliile alegerii constituţionale pentru că nu fac obiectul acestui capitol[17].

16. Pentru detalii ale acestei teorii, recomandăm consultarea capitolului 3.
17. Pentru o abordare care cuprinde aceste detalii, recomandăm lecturarea capitolului 9.

5.6. Birocraţie şi eficienţă: discuţie

În secţiunile precedente am prezentat modelul lui Niskanen şi modul în care acesta a evoluat în funcţie de criticile formulate la adresa lui. De asemenea, am prezentat o parte dintre aceste critici şi am specificat pe scurt două dintre modelele alternative. Toate acestea au urmărit creionarea modului în care teoria alegerii publice a tratat rolul birocraţiei în problema mai largă a creşterii şi a mărimii guvernământului. Pe parcursul capitolului s-au putut observa câteva constante ale acestei abordări. Una dintre ele este preocuparea pentru consideraţiile despre eficienţă. Modelele alegerii publice sunt preocupate, în general, de eficienţa alocării prin mijloace politice a resurselor insuficiente. Sunt aproape absente, spre exemplu, preocupările pentru echitatea acestor alocări. De asemenea, constantă este şi folosirea unor asumpţii comportamentale de uniformizare[18]. În general, toţi actorii maximizează fie bugetul, fie bugetul discreţionar, fie beneficii care derivă din remodelarea birourilor ş.a.m.d. Constantă este şi sensibilitatea acestor modele la modificări incrementale ale unora dintre asumpţiile lor cheie. Modificând anumite asumpţii comportamentale sau structurale, concluziile modelelor se pot schimba[19].

O categorie importantă a acestor constante se referă la soluţiile oferite problemelor producţiei birocratice. Prescripţiile teoreticienilor alegerii publice au păstrat caracteristicile modelelor din care au fost derivate, fiind de asemenea adecvate pentru o lume uniformă. Altfel spus, soluţiile nu au făcut nici ele distincţia între diferite tipuri de birouri sau diferite tipuri de maximande. Deşi nu am oferit exemple ale acestor soluţii în cadrul celorlalte subcapitole, vom enumera aici câteva dintre acestea: a) permisiunea acordată birourilor de a furniza acelaşi tip de produs (înlăturarea monopolului birourilor); b) condiţionarea salariilor managerilor de mărimea bugetului organizaţiei; c) descentralizarea – mutarea producţiei către unităţi subnaţionale de furnizare; d) privatizarea. Toate aceste soluţii, dar şi altele[20], au ignorat, de obicei, diversitatea lumii reale a birourilor.

Caracteristica de uniformitate a asumpţiilor, împreună cu aceeaşi caracteristică a soluţiilor nu sunt probleme în sine. Ele devin o problemă doar atunci când lumea reală diferă în aceste moduri fundamentale de lumea-model. Implicaţia este că, în lipsa unei testări concludente, ele nu sunt recomandabile pentru a fi folosite în construcţia politicilor publice. Aşa cum menţionam în introducerea acestui capitol, teoria alegerii publice şi, în particular, cercetarea asupra producţiei birocratice au fost folosite pentru a justifica programele de reformă ale guvernelor din lumea anglo-saxonă în anii 1980[21]. Deşi, în general, modelele birocraţiei *à la* Niskanen erau sensibile la specificaţii alternative ale unora dintre asumpţiile comportamentale şi structurale, iar testarea implicaţiilor şi soluţiilor derivate din aceste modele erau abia în etapa de început, ele au fost importate în discursul politicienilor şi în politicile guvernamentale. Nu vom analiza aici oportunitatea

18. Vezi Ungureanu (2012).
19. Vezi Ungureanu (2011), pentru detaliile acestui argument.
20. Pentru cunoaşterea aprofundată a acestor soluţii, recomandăm, spre exemplu, Niskanen (1968, 1971) şi Gunning (2003).
21. Despre legătura dintre teoria alegerii publice şi guvernările de dreapta din lumea anglo-saxonă a anilor 1980, recomandăm, spre exemplu, consultarea lucrării lui Dowding din 1995.

sau efectul acestor politici[22], ci argumentăm că ele au avut un efect important asupra statelor în care au fost aplicate. Plecând de la magnitudinea acestui efect, se poate susţine o abordare mai precaută a utilizării acestor rezultate în politici de scară largă.

Modelele prezentate în acest capitol, dar şi altele, abordate cu precauţia menţionată mai sus, pot fi însă vehicule importante pentru progresul în studiul organizaţiilor birocratice publice. Limitele amintite aici au doar rolul de a îngrădi utilizarea lor fără o testare prealabilă corespunzătoare. Chiar şi dacă nu se acceptă validitatea implicaţiilor acestor modele sau dacă nu acceptăm strategiile de cercetare specifice teoriei alegerii publice, se poate admite că studierea acestor modele şi a altora din cadrul acestei abordări poate fi un pas înainte pe drumul cunoaşterii organizaţiilor birocratice.

Bibliografie

Bendor, J., Taylor, S., Gaalen, R. (1985), „Bureaucratic Expertise vs. Legislative Authority : A Model of Deception and Monitoring in Budgeting", *American Political Science Review*, 79, pp. 1041-1060.

Brennan, G., Buchanan, J.M. (1977), „Toward a Tax Constitution for Leviathan", *Journal of Public Economics*, 8, pp. 255-273.

Brennan, G., Buchanan, J.M. (1980), *The Power to Tax : Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Cambridge : Cambridge University Press.

Breton, A., Wintrobe, R. (1975), „The Equilibrium Size of a Budget-maximizing Bureau : A Note on Niskanen's Theory of Bureaucracy", *Journal of Political Economy*, vol. 83, nr.1, pp. 195-207.

Casas-Pardo, J., Puchades-Navarro, M. (2001), „A Critical Comment on Niskanen's Model", *Public Choice*, 107, pp. 147-167.

Dowding, K. (1995), *The Civil Service*, Londra, New York : Routledge.

Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Bureaucracy*, New York : Harper and Row.

Downs, A. (1965), „A Theory of Bureaucracy", *The American Economic Review*, 55, pp. 439-446.

Dunleavy, P. (1985), „Bureaucrats, Budgets and the Growth of the State : Reconstructing an Instrumental Model", *British Journal of Political Science*, vol. 15, nr. 3, pp. 299-328.

Eavey, C.L., Miller, G.J. (1984), „Bureaucratic Agenda Control : Imposition or Bargaining", *American Political Science Review*, 78, pp. 719-733.

Gunning, P. (2003), *Understanding Democracy : An Introduction to Public Choice*, Taiwan : Nomad Press.

Margolis, J. (1975), „Bureaucrats and Politicians : Comment", *Journal of Law and Economics*, vol. 18, nr. 3, *Economic Analysis of Political Behavior : Universities-National Bureau Conference Series*, nr. 29, pp. 645-659.

McGuire, T.C. (1981), „Budget-maximizing governmental agencies : An empirical test", *Public Choice*, 36, pp. 313-322.

Migué, J.L., Bélanger, G. (1974), „Toward a General Theory of Managerial Discretion", *Public Choice*, vol. 17, nr. 1, pp. 27-47.

Miller, G.J., Moe, T.M. (1983), „Bureaucrats, Legislators and the Size of Government", *American Political Science Review*, 77, pp. 297-322.

Mueller, D. (2003), *Public Choice III*, Cambridge University Press.

Niskanen, W.A. (1968), „The Peculiar Economics of Bureaucracy", *The American Economic Review*, vol. 58, nr. 2, pp. 293-305.

22. Împărtăşim însă o parte a criticilor formulate de Peters şi Savoie în 1994.

Niskanen, W.A. (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago: Aldine-Atherton.
Niskanen, W.A. (1975), „Bureaucrats and Politicians", *Journal of Law and Economics*, vol. 18, nr. 3, *Economic Analysis of Political Behavior: Universities-National Bureau Conference Series*, nr. 29, pp. 617-643.
Niskanen, W.A. (2012), „Gordon Tullock's Contribution to Bureaucracy", *Public Choice*, 152, pp. 97-101.
Ostrom, E. (1986), „An Agenda for the Study of Institutions", *Public* Choice, 48, pp. 3-25.
Peters, G.B., Savoie, D.J. (1994), „Civil Service Reform: Misdiagnosing the Patient", *Public Administration Review*, vol. 54, nr. 5, pp. 418-425.
Romer, T., Rosenthal, H. (1978), „Political Resource Allocation, Controlled Agendas, and the Status Quo", *Public Choice*, 33, pp. 27-43.
Shughart, W.F. II, Razzolini, L. (2001), *The Elgar Companion to Public Choice*, Edward Elgar Publishing Limited.
Thompson, E. (1973), „Bureaucracy and Representative Government. by William A. Niskanen, Review", *Journal of Economic Literature*, vol. 11, nr. 3, pp. 950-953.
Tollison, R.D. (2008), „The Perspective of Economics", în C.K. Rowley, F. Schneider (eds.), *Readings in Public Choice and Constitutional Political Economy*, Springer.
Tullock, G. (1965), *The Politics of Bureaucracy*, Washington: The Public Affairs Press.
Tullock, G. (1972), „Review of Bureaucracy and Representative Government", *Public Choice*, 12, pp. 119-124.
Tullock, G. (1974), „Dynamic hypothesis of bureaucracy", *Public Choice*, 19, pp. 127-131.
Ungureanu, D.M. (2011), „On Rationality in Political Science: the Problem of Unrobustness of Uniformity Behavioral Assumptions", Workshop on „The Sciences of the Artificial vs. the Cultural and Social Sciences" (manuscris nepublicat).
Ungureanu, D.M. (2012), „Science and Social Responsibility: the «Bureaucratic Wars» from Public Choice Theory", *European Journal of Science and Theology*, 8, supl. 1, pp. 235-244.
Weber, M. (1978), *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, Berkely: University of California Press.
Wilson, W. (1887), „The Study of Administration", *Political Science Quarterly*, vol.2, nr. 2, pp. 197-222.

Capitolul 6

Creşterea şi mărimea guvernământului

Mirela Vlăsceanu*, Monica Puşcaş

Rezumat: În teoria alegerii publice, creşterea guvernământului este analizată în raport cu cauzele care o determină şi din perspectiva efectelor sale asupra eficienţei alocării resurselor. Acest capitol urmăreşte, în primul rând, să ofere o scurtă prezentare a teoriilor care abordează aceste subiecte şi, în al doilea rând, să identifice câteva arii problematice privind această tematică. Astfel, după câteva clarificări conceptuale, mai întâi este abordat modul în care diverse categorii de actori şi fenomene sunt identificate drept cauze ale creşterii guvernământului, apoi este tratată relaţia dintre creşterea guvernământului şi eficienţă. În final sunt prezentate şi discutate câteva dintre posibilele limite ale modelelor prezentate şi ale abordării în analiza acestei problematici.

6.1. Introducere

Mărimea guvernământului se referă în sens general la volumul cheltuielilor publice, respectiv la bugetul gestionat de sectorul public al unui stat. Preocuparea pentru studierea acestui subiect a apărut în contextul creşterii cheltuielilor publice în toate statele industrializate în secolul al XIX-lea, mai întâi sub impactul celor două războaie mondiale şi al crizei financiare. Procesul a continuat însă în perioada postbelică, atingând un maximum între 1960 şi 1980, în contextul extinderii statului bunăstării. Creşterea guvernământului, documentată, printre alţii, de Tanzi şi Schuknecht (2000), a atras atenţia cercetătorilor din cauza răspândirii fenomenului la nivel global, dar şi a ratei foarte accelerate de creştere de după anii 1960.

Mărimea guvernământului este măsurată în special prin valoarea tuturor cheltuielilor guvernamentale sau prin bugetul public anual ca procent din produsul intern brut. Aceasta include ca dimensiuni cheltuielile publice pentru bunuri şi servicii, cheltuielile sub formă de transferuri şi subvenţii şi dobânzile la datoria publică (Peacock: 2004, p. 270).

* Beneficiară a proiectului „Burse Doctorale pentru o Societate Sustenabilă", proiect cofinanţat de Uniunea Europeană prin Fondul Social European, Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.

Mărimea guvernământului mai poate fi măsurată şi prin indicatori precum: valoarea cheltuielilor guvernamentale pe cap de locuitor (raportate la nivel naţional sau local), numărul comisiilor guvernamentale sau al departamentelor şi agenţiilor, numărul angajaţilor în sectorul public raportat la numărul total al persoanelor angajate ş.a.

În cadrul de analiză a alegerii publice, studiul creşterii guvernământului s-a dezvoltat în special pe două direcţii. Pe de o parte, s-a încercat identificarea cauzelor care au dus la creşterea guvernământului: comportamente maximizatoare ale actorilor şi factori economici, sociali şi demografici. Pe de altă parte, s-au cercetat efectele economice agregate ale acestui fenomen şi impactul asupra actorilor implicaţi.

În a doua direcţie de cercetare, o preocupare majoră o constituie problema eficienţei guvernământului. Totuşi, conţinutul noţiunii de „eficienţă" este foarte divers. Un prim sens este cel de randament al cheltuielilor publice. Eficienţa guvernământului se referă astfel la modul în care sunt cheltuiţi banii publici, respectiv la utilitatea acestor costuri. Aceasta se reflectă în valorile unui set de indicatori macroeconomici de performanţă precum produsul intern brut (PIB), PIB pe cap de locuitor, densitatea populaţiei, deschiderea economică, volumul importurilor şi al exporturilor, urbanizarea etc. O a doua viziune propune măsurarea eficienţei în termeni de cost-beneficiu, comparativ cu scopurile urmărite. Astfel, un anumit nivel al cheltuielilor publice este necesar pentru producerea bunurilor publice şi pentru asigurarea accesului larg la ele. Atât timp cât aceste două deziderate sunt atinse, nivelul cheltuielilor poate fi considerat eficient, independent de alte estimări ce privesc doar nivelul costurilor. Nu în ultimul rând, consideraţiile despre eficienţă au fost adesea părtinitoare din punct de vedere ideologic, preferinţa politică sau economică de stânga sau dreapta, pentru guvernământ mare sau restrâns influenţând semnificativ concluziile referitoare la eficienţă. În această perspectivă, gestionarea unui volum tot mai mare de cheltuieli prin intermediul instituţiilor asociate cu sistemul public şi efectele sale economice sunt analizate prin comparaţie cu alternativele private bazate pe mecanisme de piaţă. Perspectiva noului management public[1] se bazează în special pe ideea că statul nu este un bun administrator al bunurilor publice, iar ineficienţa guvernământului este cu atât mai mare cu cât acesta administrează o sumă mai mare.

În ceea ce priveşte studiul mărimii guvernământului, modelele şi teoriile care o explică pot fi organizate după mai multe criterii. Mueller (2003) propune ca element central de analiză statul, argumentând că explicaţiile creşterii guvernământului se axează fie pe rolurile statului (furnizor de bunuri publice, coordonator al redistribuţiei, mediator între interesele diferite), fie pe aspectele sale structurale (aparat birocratic specific, politica de taxare). Toate aceste elemente au fost identificate ca având implicaţii asupra creşterii guvernământului. Un alt mod util de a privi problematica legată de mărimea guvernământului este distincţia dintre teorii ale „cererii" (*demand*) şi ale „ofertei" (*supply*). În

1. Noul management public este o soluţie tehnică de eficientizare a sectorului public prin reformarea sa după modelul sectorului privat, prin introducerea stimulentelor pentru performanţă şi competiţie. Abordarea accentuează virtuţile pieţei şi presupune că transferul unor mecanisme specifice ei (de exemplu, competiţia între furnizori, preocuparea faţă de rezultate - outputuri) în cadrul sectorului public va determina eficientizarea lui şi sensibilizarea faţă de cetăţeanul consumator. Ideea pe care se bazează este aceea că sectorul public e prin natura sa ineficient şi produce sau introduce distorsiuni în funcţionarea corectă a pieţelor, (în timp ce piaţa este văzută ca instituţia naturală, firească şi totodată cea mai eficientă), iar guvernarea şi mai ales statul trebuie reduse cât mai mult posibil (Păunescu: 2008, p. 38).

prima categorie, accentul cade pe rolul cerinţelor votanţilor şi ale grupurilor de interese în creşterea statului. În a doua categorie accentul cade pe costurile create de aparatul de stat: nivelul taxelor, costurile serviciilor publice, dar şi comportamentele maximizatoare ale actorilor guvernamentali ce determină costuri crescute (Kau şi Rubin: 2002, p. 390). O altă taxonomie este cea propusă de Mueller (2003), Garrett şi Rhine (2006, p. 17), care, deşi fac referire la acelaşi tip de date, consideră că teoriile despre mărimea guvernământului au în vedere fie „cetăţenii asupra statului", fie „statul asupra cetăţenilor". În prima clasă se află modelele care explică mărimea guvernământului prin modul în care statul răspunde nevoilor şi cerinţelor cetăţenilor, subliniind că există trei ipostaze principale ale acestuia: statul ca factor de distribuţie şi reducere a externalităţilor[2], guvernământul ca redistribuitor al veniturilor şi al bunăstării[3], guvernământul ca rezultat al acţiunii diverselor grupuri de interese[4]. Deci, aici, creşterea guvernământului este considerată un răspuns al guvernanţilor la cererea publică de bunuri şi servicii, ca şi în cazul teoriilor cererii (*demand theories*). Pe de altă parte, teoriile care vizează „statul asupra cetăţenilor", abordate de Mueller (2003) şi Garrett şi Rhine (2006, p. 17), au în vedere perspectiva conform căreia creşterea guvernământului este independentă de acţiunile cetăţenilor, fiind generată doar de ineficienţele inerente sau stimulentele guvernanţilor - birocraţi sau politicieni. În această perspectivă sunt reprezentative: teoria birocraţiei, abordată de Niskanen (1971), Borcherding (1977) şi Mueller (2003), teoria iluziei fiscale, abordată de Buchanan (1967), Hamilton (1983), Oates (1988), Hines şi Thaler (1995) şi Mueller (2003), teoria statului monopolist şi a leviatanului, abordate de Tullock (1959), Brennan şi Buchanan (1977, 1980), Nelson (1987) şi Zax (1989).

În mod evident, fiecare dintre aceste taxonomii este criticabilă, atât pentru că sursele şi mecanismele de creştere a statului sunt diverse, cât şi pentru că fenomenul implică, adesea simultan, diferite componente, iar distincţiile conceptuale complet lipsite de ambiguitate nu sunt nici ele posibile. În subcapitolul următor ne propunem să prezentăm pe scurt cele mai importante dintre aceste abordări privind creşterea sectorului de stat, pornind de la premisele pe care se construiesc acestea. Mai exact, ne vom referi la aceste abordări în funcţie de actorii ale căror interese sunt considerate principala sursă a creşterii sectorului public. În continuare, vom accentua implicaţiile fiecărei abordări pentru discuţia despre eficienţă. Scopul este de a arăta că, în funcţie de modul în care sunt conceptualizate cauzele creşterii guvernământului, evaluările efectelor acesteia şi în special ale eficienţei pot fi fundamental diferite. Apoi vom încerca o raportare critică la teoriile existente, incluzând şi unele dintre criticile majore aduse abordărilor prezentate. Ultimul subcapitol este o analiză critică a abordărilor prezentate şi a implicaţiilor acestora.

2. În lucrările lui Mueller (2003), Baumol (1967), Ferris şi West (1999) şi Rodrik (1998).
3. În lucrările lui Meltzer şi Richards (1978, 1981, 1983), Kristov, Lindert şi McClelland (1992) şi Peltzman (1980).
4. În lucrările lui Olson (1965), Moe (1980), Becker (1983) şi Mueller şi Murrell (1985, 1986).

6.2. Prezentare succintă a principalelor abordări: de ce cresc guvernămintele?

6.2.1. *Interesele votanţilor*

O primă categorie de teorii identifică drept cauză a creşterii guvernământului presiunile venite din partea cetăţenilor sau a votanţilor în ansamblu şi foloseşte ca premise rolul statului de furnizor al bunurilor publice şi teoria votantului median[5]. Astfel, se consideră că votanţii doresc o serie de bunuri publice şi acceptă să susţină prin intermediul taxelor plătite furnizarea acestora de către sectorul de stat. În acelaşi timp, ca actori raţionali, ei doresc să beneficieze de aceste servicii şi bunuri publice cu costuri cât mai reduse pentru ei. Prin urmare, analizele din această categorie se bazează pe modele de echilibru, în care se încearcă aproximarea nivelului optim al taxării sau a mărimii optime a statului, în funcţie de poziţia diferitelor categorii de votanţi, de opţiunea lor pentru un anumit nivel de redistribuţie sau de cererea lor pentru servicii publice. De exemplu, Barzel şi Deacon (1975) creează un model economic al cheltuielilor statului pentru bunurile publice în care analizează relaţia dintre nivelul acestora şi utilitatea pentru votanţi a diferitelor tipuri de bunuri. Ei argumentează că pentru bunurile publice există un nivel optim al taxării care corespunde nivelului de taxe colectate de la votantul median, dar că atât cererea, cât şi preţul bunurilor publice se pot modifica atunci când bunuri similare sunt disponibile şi din surse private (Barzel şi Deacon: 1975, p. 12). Cei doi autori mai arată şi că punctul de echilibru între cantitatea de bunuri publice oferite şi costul acestora variază în funcţie de modul în care diferiţi votanţi evaluează şi au acces efectiv la aceste bunuri, dar şi în raport cu veniturile de care dispun (Barzel şi Deacon: 1975, p. 13). Mai exact, nivelul preferat de taxare pentru, spre exemplu, educaţie superioară este diferit pentru o persoană cu venituri extrem de mici şi una cu venituri medii sau foarte mari. Conform teoriei, diferenţele sunt substanţiale în funcţie de cum sunt situate categoriile de votanţi, iar raportul variabil dintre ele în cadrul unei populaţii stă la baza modificărilor mărimii guvernământului.

Acest tip de analiză este extinsă prin luarea în calcul a altor caracteristici ale votanţilor, în afară de categoria de venit în care aceştia se încadrează. Spre exemplu, Mueller (2003, p. 507) propune un model în care nivelul cheltuielilor guvernamentale poate fi aproximat pornind de la poziţia votantului median şi preferinţele acestuia în privinţa cantităţii de muncă depusă, a nivelului taxării şi a altor variabile ce privesc gusturile[6]. De asemenea, Meltzer şi Richard (1981, 1983) se concentrează asupra preferinţelor votanţilor referitoare la nivelul de redistribuţie şi includ ca factori preferinţele privind raportul dintre efort şi timp liber sau veniturile disponibile pentru consum. Totodată, ei

5. Pentru o definire cuprinzătoare a acestui concept, recomandăm lecturarea capitolului 8.
6. Sintagma se referă la noţiunea de „variabile care vizează preferinţele" (*taste variables*) folosită de Mueller în (2003). Aceasta descrie preferinţele votanţilor ca fiind determinate nu de caracteristicile lor particulare, ci de trăsături ale contextului în care se află votanţii. Exemplele includ densitatea populaţiei sau gradul de risc social generat de o economie deschisă.

analizează şi relaţia dintre diferite preferinţe ale votanţilor şi niveluri diferite ale cheltuielilor publice, arătând că mărimea guvernământului depinde în mod direct de diferenţa dintre venitul mediu şi venitul „votantului decisiv" (Meltzer şi Richard : 1983). Termenul denotă votantul a cărui poziţie este decisivă pentru luarea deciziei sociale (Meltzer şi Richard : 1983, p. 404), fie că acesta coincide sau nu cu votantul median[7]. În acest sens, cei doi arată că preferinţa socială privind taxarea se formează nu doar în funcţie de nivelul de venit al votanţilor, ci depinde explicit de raportul dintre diferitele categorii de votanţi în cadrul populaţiei. Astfel, cu cât venitul votantului decisiv este mai mare sau mai mic decât cel mediu, cu atât votanţii respectivi vor face presiuni pentru scăderea sau creşterea redistribuţiei. Implicaţia principală este că modificări ale structurii populaţiei de votanţi - prin includerea celor cu venituri mici sau a vârstnicilor - duc la modificarea raportului dintre venitul votantului decisiv şi venitul mediu şi, implicit, la modificarea preferinţelor privind dimensiunea şi tipul de politici redistributive aplicate (Meltzer şi Richard : 1983, p. 412). Tullock argumentează că raportul dintre venitul mediu şi venitul (votantului) median este constant de la al doilea război mondial încoace şi este mai mic decât 1, fapt care vine în sprijinul teoriei lui Meltzer şi Richard (Tullock : 1983).

O altă teorie extrem de influentă este cea a lui Peltzman, care porneşte tot de la atitudinea votanţilor faţă de redistribuţie, dar nu mai utilizează modelul votantului median, ci se concentrează asupra relaţiei dintre politicieni şi votanţi (Mueller : 2003, p. 515). Peltzman arată că sprijinul acordat politicienilor şi programelor acestora variază în funcţie de distribuţia veniturilor şi că votanţii americani au tendinţa de a penaliza electoral guvernatorii locali şi partidele care cresc cheltuielile publice (Peltzman : 1992). O posibilă explicaţie oferită este că votanţii provin mai degrabă din populaţia cu venituri medii şi mari, în cazul celor relativ bogaţi şi bine informaţi existând cea mai mare probabilitate să răspundă negativ la o creştere a mărimii guvernământului (Peltzman : 1992, p. 358).

Pornind de la aceste teorii, unele studii se concentrează în special asupra modului în care anumite categorii de votanţi influenţează mărimea statului. Husted şi Kenny (1997) analizează efectul extinderii dreptului de vot după 1950 în SUA, arătând că o mai mare participare politică a celor cu venituri mici a dus la scăderea veniturilor votantului decisiv. Acest fapt a dus la scăderea venitului votantului median în raport cu venitul mediu agregat, ceea ce a determinat o preferinţă socială pentru un nivel mai mare al cheltuielilor publice, care să susţină redistribuţia necesară pentru compensarea acestor inegalităţi. Astfel, includerea în rândul electoratului a celor cu venituri mici a determinat creşterea nivelului acceptat de redistribuţie şi, ca urmare, creşterea cheltuielilor sociale de la nivelul statelor americane. Rolul votanţilor în expansiunea statului este analizat şi de Rodrik (1998), care arată că, în perioada postbelică, creşterea statului bunăstării a fost mai mare în statele cu economii deschise, unde votanţii au făcut presiuni în sensul creşterii protecţiei sociale care să compenseze riscurile create de deschiderea economică.

7. Poziţia votantului decisiv coincide cu cea a votantului median în condiţiile votului universal şi folosirii regulii majorităţii în luarea deciziei (Meltzer şi Richard : 1983, p. 404).

6.2.2. *Interese ale birocraţiei*

În ceea ce priveşte influenţa intereselor birocraţiei asupra creşterii guvernământului, majoritatea analizelor din perspectiva alegerii publice conchid că aceasta determină, într-adevăr, o creştere a cheltuielilor publice. Această perspectivă se regăseşte în prima analiză economică a birocraţiei şi anume cea realizată de Anthony Downs (1964, 1965). În contrast cu abordări descriptiv-normative ca cea din lucrările lui Max Weber (1922), care accentuau elementele de superioritate ale organizării birocratice în raport cu cea tradiţională sau feudală, analiza lui Downs ilustrează pentru prima dată modul în care disfuncţiile sau limitele birocraţiei decurg din structura şi caracteristicile sale particulare (Ungureanu şi Iancu: 2012, cap. 8)[8]. Concluzia importantă a lui Downs referitoare la acest aspect este că, odată creată, structura birocratică tinde să se multiplice şi să se autoperpetueze, iar organizaţiile birocratice sunt şi ele formate din agenţi maximizatori, astfel încât o organizaţie birocratică va fi interesată în primul rând de întărirea poziţiei proprii şi de atragerea a cât mai multor resurse, independent de celelalte scopuri ale organizaţiei[9].

Teoriile care leagă birocraţia de creşterea guvernământului au în vedere în special două tipuri de cauze pentru acest fenomen. În primul caz, sunt accentuate caracteristicile specifice ale productivităţii şi preţului serviciilor în sectorul public. Un binecunoscut astfel de model este cel al „efectului Baumol", denumit după susţinătorul teoriei care a argumentat că există o creştere constantă a sectorului public şi a costurilor acestuia. O primă explicaţie este că productivitatea din sectorul public este mai redusă, iar Baumol (1993, p. 19) afirmă că acest lucru se datorează şi naturii bunurilor şi serviciilor produse, întrucât acestea sunt mai puţin perfectibile prin inovaţie tehnologică. Mai mult, autorul arată că în condiţiile în care productivitatea în anumite sectoare este aproape constantă, orice creştere a salariilor din acele sectoare va duce la mărirea cheltuielilor publice (Baumol: 1993, p. 21). Alte explicaţii pun această creştere pe seama creşterii numărului de angajaţi şi a creşterii influenţei sindicatelor din sistemul public, argumentând că acestea din urmă au fost mai capabile să obţină creşteri salariale independent de criteriile de eficienţă şi de productivitatea serviciilor lor (vezi subcapitolul despre grupuri de interese).

În a doua categorie de modele, accentul cade pe asimetria informaţională dintre birocraţie şi actori ca politicienii sau votanţii. Astfel, aceste abordări pot fi încadrate în modelul mai larg al relaţiilor de tip principal-agent. Acesta a fost conceptualizat iniţial de Stephen Ross, Michael Spence şi Richard Zeckhauser (Moe: 1984, p. 756). Conform modelului, relaţia principal-agent se stabileşte atunci când, într-o relaţie de tip contractual, una dintre părţi (principalul) angajează o alta (agentul) care trebuie să desfăşoare acţiuni care servesc unui scop al său. Modelul accentuează că principalul este singura parte direct interesată de scop, însă nu dispune în totalitate de cunoştinţele sau de mijloacele necesare pentru atingerea lui, motiv pentru care intră în relaţie cu agentul. Acesta, în schimb, deţine cunoştinţele şi mijloacele de realizare, însă are, la rândul său, scopuri care nu coincid cu cele ale principalului. Prin urmare, relaţia dintre cei doi este problematică în

8. Pentru o discuţie mai extinsă a legăturii dintre creşterea şi mărimea guvernământului şi birocraţie, recomandăm consultarea analizei economice a birocraţiei din Ungureanu şi Iancu (2012).
9. Pentru mai multe detalii, recomandăm lecturarea capitolului 5.

măsura în care principalul nu dispune de mijloace de monitorizare sau de motivare care să-l determine pe agent să acţioneze în primul rând pentru atingerea scopurilor sale[10]. De asemenea, asimetria informaţională funcţionează în favoarea celui din urmă, agentul fiind cel care are mai multă informaţie despre costurile, durata, mijloacele cele mai eficiente sau acţiunile necesare pentru îndeplinirea scopului (Moe: 1984, p. 756). Din perspectiva acestui model, birocraţia este aparatul specializat care trebuie să pună în aplicare măsurile necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite de politicienii aleşi. Birocratul fiind un agent al politicienilor, asimetria informaţională îi permite acestuia să aleagă un mod de îndeplinire a obiectivelor în concordanţă cu interesele proprii şi să impună costurile, adesea crescute, pentru furnizarea serviciilor.

Referitor la această problematică, pot fi amintite modelele propuse de Niskanen şi Tullock. Tullock a evidenţiat că birocraţii se comportă similar altor actori din sistemul politic, urmărind să-şi maximizeze beneficiile. Însă birocratul, prin faptul că deţine informaţii precise despre costurile şi necesităţile sale de operare, îşi poate promova eficient agenda, în pofida controlului formal exercitat de decidenţi sau de politicieni (Tullock: 1997, p. 88). Niskanen propune de asemenea o teorie ce explorează modul în care comportamentul maximizator al birocraţilor duce, în final, la creşterea bugetului alocat organizaţiilor birocratice, însă doar a diferitelor componente ale sale în funcţie de influenţa şi poziţia relativă a birocraţilor care determină creşterea (Niskanen: 1994)[11]. Mai trebuie menţionat aici şi că în teorii sau rafinări ulterioare ale modelelor discutate, deşi asumpţia de maximizare a bugetelor de către birocraţi este contestată (Dunleavy: 1985), se menţine implicaţia că acţiunea birocraţilor va determina creşteri ale bugetelor.

6.2.3. *Interesele grupurilor de presiune*

Alte teorii despre mărimea şi creşterea guvernământului susţin că deciziile politice, inclusiv deciziile referitoare la aspecte bugetare, răspund unor interese ale unui anumit grup din cadrul populaţiei sau al votanţilor, uneori chiar în defavoarea celorlalţi cetăţeni. Garret şi Rhine (2006) definesc grupurile de presiune ca asocieri organizate de actori (cetăţeni sau personalităţi juridice) care au aceeaşi preferinţă faţă de o politică publică ale cărei costuri vor fi suportate de toţi plătitorii de taxe şi impozite (Garrett şi Rhine: 2006, p. 20). Astfel de grupuri pot fi persoane aparţinând unei anumite categorii profesionale organizate în sindicate, asociaţii profesionale, corporaţii; persoane aparţinând unei anumite categorii sociale reprezentate de o organizaţie nonguvernamentală, de organizaţii sau instituţii internaţionale etc. Aceste grupuri pot promite sprijin electoral unui partid politic în schimbul promovării unor legi favorabile şi au un număr de membri şi simpatizanţi suficient încât voturile lor să conteze. McCormick şi Tollison (1981) construiesc un model de sistem economic al cererii şi ofertei în care grupurile de interese reprezintă cererea,

10. Există multe relaţii uzuale care pot fi interpretate în acest cadru, de exemplu cea dintre doctor şi pacient: pacientul este direct interesat de propria sănătate, însă doar doctorul are cunoştinţe medicale necesare pentru menţinerea ei, iar pentru acesta bunăstarea pacientului nu este singurul scop. Pentru o discuţie asupra aplicării modelului principal-agent în sistemul politic românesc, vezi Bondar (2008, în Păunescu: 2008).
11. Pentru detaliile acestei teorii, recomandăm lecturarea capitolului 5.

iar totalitatea plătitorilor de taxe reprezintă oferta. Întrucât nu toţi contribuabilii beneficiază de toate serviciile publice oferite de stat din bugetul public (oferta), cei care beneficiază de anumite tipuri de servicii sunt, de fapt, un grup mult mai restrâns, ei alcătuind cererea pentru bunul respectiv. Astfel, un grup de indivizi poate obţine un bun public sau un privilegiu fără ca membrii să fie nevoiţi să îşi asume în totalitate costurile, acestea fiind suportate de toţi plătitorii de taxe.

În funcţie de modul în care se organizează acţiunea colectivă, putem vorbi despre două categorii de grupuri: grupuri de presiune - care organizează presiunea asupra guvernământului şi grupuri de interese - grupuri de indivizi uniţi printr-un interes comun, dar care, la rândul lor, contribuie la furnizarea bunului colectiv (organizarea presiunii). Bineînţeles, toate grupurile de presiune sunt şi grupuri de interese. Reciproca nu este însă valabilă. Această clasificare este utilă mai ales în contextul teoriei lui Mancur Olson despre creşterea guvernământului şi legătura acesteia cu acţiunea grupurilor. În 1965, Mancur Olson argumenta că puterea efectivă a unui astfel de grup diferă în funcţie de dimensiunile acestuia, astfel încât capacitatea de a organiza acţiunea colectivă a membrilor unui grup mare este mai mică decât în cazul unui grup mic, datorită apariţiei comportamentului călătorului clandestin (*free riding*, numit şi comportament blatist) (Olson: 1965). În sprijinul acestei idei putem lua în considerare studiile lui Ferris şi West (1996), care au identificat o creştere mai rapidă a salariilor persoanelor angajate în sectorul public în domenii reprezentate de sindicate, faţă de persoanele care lucrează în acelaşi domeniu, dar în sectorul privat[12]. În România, astfel de exemple de acţiuni ale grupurilor de presiune pot fi considerate interzicerea concurenţei asupra ofertei serviciilor medicale de urgenţă în avantajul strict al unicului furnizor sau situaţia unor companii de stat care oferă preţuri preferenţiale, sub nivelul pieţei, pentru unii actori economici privaţi. Pe de altă parte, Olson a identificat şi efecte negative ale acţiunii grupurilor de presiune asupra creşterii economice. El observă că în statele în care s-au format grupuri de interese suficient de puternice încât să-şi revendice frecvent interesele („coaliţii de redistribuţie"), creşterea economică a fost mai redusă decât în cazul statelor în care nu au existat astfel de presiuni. Becker (1983) susţine că această presiune este un bun public şi eficienţa „grupurilor de presiune" depinde de costurile de control ale grupului împotriva călătorilor cladestini (*free-riders*).

O altă clasificare a grupurilor, utilă în contextul discuţiei despre creşterea şi mărimea guvernământului, este cea dintre grupuri de presiune care acţionează legal şi grupuri de presiune care acţionează într-o zonă mai puţin vizibilă, exercitând influenţă directă asupra unor decidenţi politici în vederea unui schimb de favoruri ilegale. Fie că politicienii susţin o decizie sau o politică publică în schimbul unei promisiuni electorale (de regulă, forme de finanţare) sau al unor avantaje personale, aceste acţiuni sunt considerate ilegitime şi ilegale, fiind cunoscute sub denumirea generică de „corupţie" sau „trafic de influenţă".

Mai multe aspecte despre mijloacele prin care acţionează grupurile de interese au fost detaliate în capitolul 1. O remarcă ce trebuie totuşi făcută aici referitor la această problematică este că nu se poate estima ce procent din creşterea guvernământului este explicabil prin acţiunea grupurilor de interese şi nici nu a fost identificată o legătură exactă

12. Studiul a fost realizat pe grupuri de profesori din sectorul public şi profesori din sectorul privat american în contextul testării teoriei lui Baumol (efectului Baumol). Pentru mai multe detalii despre efectul Baumol, vezi subcapitolul 6.2.3, privind birocraţia.

între numărul acestor grupuri şi nivelul de creştere a cheltuielilor guvernamentale (Mueller şi Murrell: 1986, pp. 140-142). La fel ca în cadrul altor studii care încearcă să identifice o corelaţie între diverşi indicatori micro- şi macroeconomici şi creşterea guvernământului, cercetări care au urmărit efectele existenţei grupurilor de interese au ilustrat un impact prea puţin semnificativ al acestei singure variabile independente asupra evoluţiei variabilei dependente (mărimea guvernământului) (Rodrik: 2001).

6.2.4. *Interesele politicienilor*

Teoriile incluse în acest subcapitol analizează interesele politicienilor ca sursă a creşterii guvernământului, referindu-se la comportamentul maximizator al actorilor cu putere de decizie în ceea ce priveşte legiferarea şi executarea bugetară. Având în vedere premisele teoriei alegerii publice, unele perspective specifice abordării includ în sfera instituţiilor ce reglementează comportamentul individual şi ideologiile susţinute şi promovate îndeosebi de politicieni. Premisa este că politicienii sunt actorii decizionali care aprobă bugetul naţional, stabilind direcţiile prioritare în care se vor face cheltuielile publice în funcţie de poziţionarea lor ideologică şi de capacitatea de negociere (McCarthy Poole şi Rosenthal: 2009). În acest sens, studiile realizate de Kau şi Rubin (1979), Peltzman (1985) şi studiul extins al lui Poole şi Rosenthal (1997) au argumentat că ideologia politicienilor este un factor semnificativ al creşterii guvernământului. Explicaţia este dată de faptul că politicienii trebuie să îşi respecte promisiunile electorale către votanţi pentru a fi realeşi, fiind nevoiţi să acţioneze coerent şi în concordanţă cu poziţionarea ideologică. În acest caz, accentul cade pe coerenţa politicienilor cu poziţia ideologică asumată şi mai puţin pe preferinţa votanţilor faţă de anumite politici. Se consideră că în sistem electoratul este împărţit pe criterii ideologice, iar politicienii trebuie să îşi asigure suportul electoral promovând acele politici conforme cu ideologia electoratului propriu. Acestea includ adesea transferuri directe sau indirecte de bunuri şi servicii publice către anumite categorii de votanţi, fie că sunt organizaţi în grupuri de presiune, fie că sunt o categorie vulnerabilă identificată de politicieni. În acest sens, pot fi sesizate diferenţe semnificative în creşterea costurilor sociale (educaţie, sănătate, asistenţă socială ş.a.) odată cu instituirea unui guvernământ a cărui ideologie predominantă este de stânga[13]. Totodată, opţiunile politice sau ideologice pot determina adoptarea unor principii a căror implementare este mai costisitoare decât în cazul altor opţiuni.

Alţi autori, precum Brennan şi Buchanan (1980), Grossman (1989, p. 68) şi Lijphart (2000), au în vedere concurenţa dintre politicieni în dorinţa de a fi aleşi, care duce la o competiţie între promisiuni faţă de electorat şi care va genera creşterea cheltuielilor. Competiţia politică în sine este considerată elementul din cauza căruia politicienii promit o serie de beneficii sociale sau programe care cresc nivelul cheltuielilor sociale, iar acest lucru se întâmplă indiferent de ideologia oamenilor politici respectivi. Pe de altă parte, teoriile economice neoclasice consideră că o competiţie va avea efecte pozitive în ceea ce priveşte gestionarea fondurilor publice întrucât îi va determina pe politicieni să fie mai eficienţi[14].

13. După cum argumentează Cusack (1997) şi Krause (2000).
14. Aspecte susţinute de autori precum Adsera, Boix şi Payne (2003), în Bjornskov, Dreher şi Fischer (2007, p. 270).

În cadrul teoriilor care au la bază competiţia politică drept cauză a creşterii mărimii guvernământului, unii autori accentuează şi unele elemente ce ţin de asimetria informaţională şi care le permit politicienilor să câştige voturi pentru politici publice costisitoare. Astfel, politicienii au un avantaj datorită a ceea ce Buchanan (1967) a numit „iluzia fiscală" : inabilitatea votanţilor de a percepe complet costurile şi beneficiile reale ale unor politici şi programe publice. Teoria iluziei fiscale pleacă de la premisa conform căreia cetăţenii percep mărimea guvernământului în special prin nivelul taxelor plătite, iar sisteme de taxare foarte complexe şi mecanisme fiscale ca deficitul sau taxele indirecte pot „ascunde" costurile reale ale programelor politice propuse. De aceea, promisiunile electorale bazate pe finanţarea unor politici publice prin creşterea taxelor indirecte sau prin îndatorare pot aduce voturi, cetăţenii nefiind conştienţi de costurile ulterioare pe care le vor suporta din cauza măsurilor respective (Rogers şi Rogers : 2000, p. 6).

Nu în ultimul rând, o altă sursă a creşterii statului identificată în literatură este „elasticitatea fiscală". Aşa cum arată modelele propuse de Kau şi Rubin (1981), taxarea în sine presupune o serie de costuri, iar creşterea impozitelor este dificilă sau imposibilă fără a avea informaţii despre veniturile populaţiei şi fără sisteme adecvate de colectare. Astfel, beneficiul creat prin taxare rezultă în urma scăderii din totalul taxelor a costurilor generate de colectarea lor. Prin urmare, cei doi autori leagă creşterea guvernământului de creşterea posibilităţilor statului de a strânge aceste taxe, fenomen denumit elasticitate fiscală. Una dintre concluziile analizei lor este că mărirea statului după anii 1960 poate fi explicată şi de creşterea bazei de taxare, prin intrarea femeilor pe piaţa muncii, de exemplu. Alte fenomene care au susţinut creşterea capacităţii de colectare a statului şi/ sau extinderea bazei de taxare au fost inovaţiile tehnologice şi răspândirea lor (Kau şi Rubin : 1999, în Mueller : 2003, p. 529). Teoria elasticităţii fiscale are însă ca implicaţie interesantă ideea de limitare a mărimii guvernământului. Dacă bugetul public poate să crească din cauză că taxele pot creşte, atunci creşterea este constrânsă de limitele taxării. Pe de o parte, eficienţa în colectarea taxelor nu este niciodată maximă, iar pe de altă parte, nivelul taxelor nu este sustenabil dincolo de un anumit prag. Mai mult, un nivel prea mare al taxelor poate duce la scăderea procentului de colectare, prin răspândirea comportamentelor de evitare a taxelor (de exemplu, prin orientarea persoanelor către sectoarele economice în care nivelul taxelor este mai redus) (Kau şi Rubin : 2002, p. 395) sau prin diferite metode de evaziune fiscală. Alte aplicaţii interesante din perspectiva relaţiei dintre mărimea guvernământului şi sistemul politic analizează teme ca relaţia dintre tipul de regim şi nivelul de taxare (Andersen : 2011) sau efectul numărului de actori cu putere de veto asupra politicilor fiscale (Tsebelis : 2002 ; Bawn : 1998).

6.2.5. *Interese la nivel local şi suprastatal*

În continuare, vom prezenta o serie de teorii care identifică drept sursă a creşterii guvernământului aspecte ce ţin de relaţiile dintre stat şi actorii sub- şi suprastatali. Plecând de la premisa că există reglementări asupra cărora actorii statali sau cetăţenii nu au o putere directă de decizie, vom lua în calcul şi posibilitatea ca acest tip de reglementări să aibă efecte asupra cheltuielilor bugetare.

În contextul aplicării principiului subsidiarităţii, procesul descentralizării a avut ca principal obiectiv creşterea eficienţei guvernământului (Oates : 1972, în Cassette şi Paty :

2010, p. 174), iar unul dintre efectele sale este şi creşterea sectorului public. Pornind de la premisa impactului competiţiei asupra dinamicii cheltuielilor guvernamentale, Grossman (1989) identifică argumente care susţin că descentralizarea fiscală scade capacitatea guvernului central de a colecta taxe, inhibând creşterea guvernământului (vezi şi Rogers şi Rogers: 2000). În acest sens, Brennan şi Buchanan postulează aşa-numita „ipoteză a leviatanului" conform căreia implicarea guvernului în economie ar trebui să fie cu atât mai mică cu cât gradul de descentralizare a taxelor şi cheltuielilor este mai mare (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 216). Totuşi, Cassete şi Paty arată că în statele descentralizate[15], scăderea cheltuielilor la nivelul guvernului central este mai mică decât creşterile agregate ale cheltuielilor de la nivelul local, creând, astfel, creşterea mărimii guvernământului (Cassette şi Paty: 2010, p. 180). Sumele destinate implementării deciziilor politice se amplifică la nivelul autorităţilor locale (în statele federale - la nivelul guvernelor subnaţionale) datorită numeroaselor procese redistributive şi autonomiei acestora.

Un proces asemănător este legat şi de o dimensiune a iluziei fiscale care vizează relaţia dintre autorităţile locale şi cele centrale sau suprastatale. Studiile făcute în special în SUA au arătat că transferurile către autorităţile locale nu sunt la fel de vizibile ca alocările guvernamentale care se fac direct la nivel federal, precum şi că, pe termen lung, acestea au crescut şi au determinat, la rândul lor, o creştere a cheltuielilor publice la nivelul autorităţilor locale (Becker: 1996, p. 86).

În cazul României, dar şi al altor state europene, aderarea la Uniunea Europeană a implicat o serie de cheltuieli, atât pentru implementarea de politici, cât şi pentru crearea de birocraţii care să implementeze acquis-ul comunitar. La acestea se adaugă costurile contribuţiilor la bugetul Uniunii, deşi o parte dintre fonduri se întorc prin intermediul instrumentelor structurale. Alte exemple de chetuieli impuse direct sau indirect de organismele internaţionale sunt condiţionările FMI la acordarea împrumuturilor, aderarea la normele ONU în vederea respectării drepturilor omului, respectarea acordurilor NATO ş.a.

6.3. Efecte ale creşterii guvernământului: problema eficienţei

Aşa cum se poate observa din subcapitolul anterior, explicaţiile oferite pentru creşterea guvernământului sunt variate din punctul de vedere al componentelor şi mecanismelor identificate ca sursă a creşterii. Această varietate se menţine şi în ceea ce priveşte discuţia despre efectele creşterii guvernământului şi, în special, despre eficienţa unui guvernământ mai mare sau mai restrâns. Diferenţele provin atât din asumpţiile de la care pornesc teoriile despre creşterea statului, cât şi, după cum subliniam în introducere, din modurile diferite în care poate fi înţeleasă eficienţa. Acesta este motivul pentru care am rezervat această discuţie pentru subcapitolul de faţă.

Noţiunea de eficienţă aplicată în domeniul instituţiilor şi politicilor publice este adesea ambiguă. Pe de o parte, în accepţiunea generală şi în perspectivele de alegere publică,

15. Definim descentralizarea ca transfer al puterii politice, fiscale şi administrative de la o autoritate centrală către structuri locale.

eficienţa este sinonimă cu producerea unei cantităţi de bunuri sau beneficii cu costuri minime. Însă, aşa cum arătam în subcapitolul anterior, identificarea costurilor reale ale bunurilor şi serviciilor oferite de sectorul de stat este dacă nu imposibilă, cel puţin extrem de dificilă. De aceea, una dintre strategiile pentru evaluarea eficienţei este compararea, acolo unde este posibil, a costurilor de furnizare a unui serviciu în sistemul public cu cele de furnizare a aceluiaşi serviciu în cel privat. Cu toate acestea, comparaţia dintre cele două sectoare are şi limitele proprii, respectiv, nu există operatori privaţi pentru toate serviciile publice existente, dar există elemente specifice sectorului public sau celui privat despre care se poate considera că invalidează comparaţia. Pe de altă parte, eficienţa poate fi echivalată cu ceea ce am numi eficacitate: măsura în care scopul vizat este atins (Miroiu, Zulean şi Rădoi: 2002, p. 134). În această accepţiune, accentul cade pe obiectivul urmărit şi pe atingerea acestuia, iar problema costurilor necesare pentru atingerea lui devine secundară. Această a doua perspectivă este adesea folosită în evaluarea politicilor publice, atât atunci când există rezultate măsurabile, cât şi când bunul sau serviciul care trebuie produs este greu sau imposibil de măsurat în termeni pur cantitativi. Criteriul este util şi când se consideră că o comparaţie între politici doar pe criteriul resurselor investite nu surprinde adecvat aspecte extrem de relevante cum ar fi natura beneficiilor create pentru cei afectaţi sau sustenabilitatea măsurilor luate. Astfel, eficacitatea este adesea considerată un criteriu valid pentru evaluarea performanţei din sectorul public. Cu toate acestea, în condiţiile în care resursele sunt limitate, criteriul principal de evaluare rămâne eficienţa, în ciuda problemelor de măsurare pe care le pune. Însă, după cum vom vedea în continuare, în ceea ce priveşte evaluarea mărimii guvernământului din această perspectivă, poate exista o tensiune puternică între eficienţă şi eficacitate, ceea ce nu face decât să sporească dificultăţile create de ambiguitatea eficienţei drept criteriu de evaluare.

Probabil cea mai optimistă perspectivă asupra eficienţei creşterii cheltuielilor publice aparţine abordărilor care se axează pe preferinţele votanţilor şi care le consideră un determinant direct şi aproape exclusiv al nivelului cheltuielilor. În primul rând, în acest caz se consideră că există un nivel optim al cheltuielilor publice. Becker (1983) descrie mărimea guvernământului ca rezultat al unui proces de competiţie între mai multe grupuri de votanţi, în care, similar cu situaţia competiţiei pe piaţă, negocierea dintre actori duce la selectarea unui nivel optim al cheltuielilor publice. Modelul său susţine de asemenea că politicile eficiente au şanse mai mari să fie selectate într-un astfel de context (Becker: 1983, p. 384). În al doilea rând, modelele din această categorie – prezentate în subcapitolul anterior – identifică de asemenea un nivel al taxării care corespunde preferinţelor votanţilor. Mărimea guvernământului fie aproximează preferinţa votantului median, fie variază în funcţie de preferinţele unei majorităţi a alegătorilor, dar este cea aleasă printr-un proces democratic de alegere colectivă (Holcombe: 2005, p. 99). Astfel, chiar dacă eficacitatea în termeni de output (productivitate, creştere economică) se obţine sau nu, criteriul eficienţei ca raport între costuri şi beneficii poate fi considerat îndeplinit.

Concluziile sunt adesea diferite în cazul teoriilor bazate pe alte premise, şi anume cele ale comportamentului maximizator al politicienilor sau al birocraţilor. Unele dintre ele se bazează pe asumpţia că asimetria informaţională şi, în unele cazuri, lipsa de informaţie a votanţilor permit agenţilor (birocraţi, politicieni) să ia decizii care le promovează propria agendă, nu neapărat şi pe cea publică. Problema eficienţei globale nu intră în calculele maximizatoare ale politicienilor, birocraţilor sau ale membrilor grupurilor de interese, deci se poate trage concluzia, implicită în unele dintre aceste modele, că eficienţa

va scădea. De asemenea, modele precum cele al iluziei fiscale şi al elasticităţii fiscale implică afirmaţia că publicul va fi cel care va suporta costurile crescute ale unor noi programe şi politici publice, prin intermediul creşterii taxelor, ceea ce poate scădea atât eficienţa în sens economic, cât şi în sensul beneficiilor resimţite de votanţi.

O altă strategie întâlnită este cea de a considera eficienţa, în special în termeni de productivitate sau creştere economică, strict în raport cu costurile sectorului public, în termeni de taxare. Astfel de modele accentuează faptul că taxele crescute scad bunăstarea şi eficienţa prin efecte de distorsionare. Taxarea bunurilor de consum, a muncii sau a profitului schimbă opţiunile indivizilor şi ale firmelor privind producţia, consumul sau nivelul de efort, putând duce la ineficienţă economică[16].

Sunt de menţionat aici şi analizele care se concentrează asupra efectelor economice negative ale unui nivel de taxare ridicat, precum extinderea economiei subterane sau răspândirea corupţiei, amândouă fiind fenomene care duc la scăderea eficienţei şi a productivităţii economiei (Mueller: 2003, p. 540). Trebuie menţionat însă că dimensiunea guvernământului care determină actorii să se reorienteze către activităţi ilegale sau forme de evaziune fiscală este greu de stabilit şi că răspândirea acestor disfuncţii depinde de asemenea de o serie de alte elemente (cât de puternică este „domnia legii", eficienţa sistemului juridic, capacitatea de monitorizare a statului etc.) (Mueller: 2003).

De asemenea, există analize[17] în care relaţia dintre mărimea guvernământului şi eficienţă este o ipoteză testată empiric. Legea lui Wagner postulează existenţa unei relaţii de directă proporţionalitate între creşterea economică şi creşterea cheltuielilor publice, relaţie bazată pe creşterea aşteptărilor cetăţenilor pe măsură ce anumite nevoi le sunt satisfăcute („efectul Pogo"). De asemenea, Dick Armey (1995) identifică o relaţie în formă de U întors între procentul din PIB al cheltuielilor guvernamentale (indicator pentru mărimea guvernământului) şi creşterea PIB-ului (indicator pentru eficienţă). Astfel, creşterea nivelului cheltuielilor până la un anumit punct duce la creşterea eficienţei, după care relaţia devine invers proporţională şi orice cheltuială în plus atrage după sine scăderea PIB-ului. Curba ascendentă este explicată prin cheltuielile de investiţii în infrastructură necesare pentru a promova creşterea economică, iar cea descendentă prin creşterea cheltuielilor sociale.

O altă strategie folosită pentru analiza eficienţei este constă în a porni de la nivelul empiric şi a realiza studii pe mai multe ţări, în care se încearcă identificarea unei corelaţii sau relaţii de cauzalitate între creşterea guvernământului şi creşterea eficienţei[18]. Deşi majoritatea acestor analize au ajuns la concluzia că guvernămintele mari au un efect negativ asupra creşterii economice, ele au cuprins şi o serie de distincţii. Unele dintre cercetări arătă că taxele crescute duc la ineficienţă, în timp ce un nivel crescut al cheltuielilor guvernamentale în anumite sectoare stimulează creşterea economică, iar altele au revelat nevoia de a introduce variabile care ţin de tipul de regim sau de instituţiile existente pentru a clarifica relaţia (Mueller: 2003). Chiar şi atunci când variabila analizată nu este creşterea economică, ci satisfacţia cetăţenilor, ca în studiul realizat de Bjornskov, Fischer

16. Idei susţinute de Feldstein (1999), Fisman şi Wei (2004), Auerbach (2005), Slemrod (2007) şi Andersen (2011).
17. Realizate de autori precum Meltzer şi Richards (1983), Armey (1995), Mueller (2003), Bjornskov, Dreher şi Fischer (2007) şi Witte şi Moesen (2009).
18. Astfel de perspective se regăsesc în studiile lui Weede (1984), Grossman (1989), Barro (1991), Hanson şi Henrekson (1994) şi Folster şi Henrekson (1999, 2001).

şi Dreher (2007) care încearcă să identifice o corelaţie între mărimea guvernământului şi nivelul de satisfacţie în raport cu propriile vieţi analizând date din 74 de state, relaţia nu este clară. Rezultatele studiului arată că, pe măsură ce cheltuielile guvernamentale cresc, nivelul de satisfacţie este mai redus, fără a fi posibilă stabilirea unei relaţii de cauzalitate între cele două fenomene (Bjornskov, Dreher şi Fischer: 2007, p. 276). Astfel, nu se poate stabili cu certitudine ce efect are mărimea cheltuielilor publice asupra creşterii economice în lipsa unor precizări suplimentare despre cheltuielile publice sau aspectele mărimii statului vizate şi a unor informaţii suplimentare despre sistemul politic respectiv. Nu în ultimul rând, studiilor de acest tip le putem reproşa şi că nu oferă suficiente informaţii despre modul în care creşterea guvernământului determină creşterea eficienţei, caz în care relaţia identificată poate fi doar efectul metodelor statistice folosite.

De asemenea, cheltuielile publice ale unui stat pot fi influenţate de relaţia cu actorii suprastatali prin costurile de implementare ale angajamentelor statului faţă de aceştia. Privind sistemul politic ca pe o reţea alcătuită din actori locali, naţionali şi internaţionali, putem identifica legături între relaţiile dintre aceştia şi, implicit, între deciziile lor de la fiecare nivel. În funcţie de poziţia ierarhică şi interesele ideologice, politicienii acţionează ca birocraţi urmărind maximizarea bugetului propriului cabinet/birou dar, în acelaşi timp, urmăresc şi promovarea unor interese ideologice care pot aduce în mod indirect costuri adiţionale birourilor subordonate. În această situaţie, relaţia dintre creşterea guvernământului şi eficienţă devine din nou una complexă, dificil de măsurat sau de evaluat.

După cum arată şi discuţia de mai sus, o concluzie clară privind creşterea guvernământului şi eficienţa nu pare să existe, iar una dintre cauzele principale este tocmai faptul că eficienţa poate fi înţeleasă foarte diferit. Mai mult, în multe dintre teoriile alegerii publice privind creşterea guvernământului, poate şi din cauza fundamentelor economice ale acestei abordări, creşterea statului apare ca un fenomen negativ. Sintetizând, creşterea guvernământului pare să fie considerată dacă nu eficientă, cel puţin legitimă doar atunci când corespunde preferinţelor votanţilor. Chiar şi în acest caz însă, se poate argumenta că preferinţa colectivă poate fi diferită de optimul economic. În alte abordări, care pun în evidenţă interesele restrânse ale birocraţilor sau ale unor grupuri, implicaţia normativă este că o creştere a guvernământului are efecte negative, distorsionând sectorul privat şi/sau reducând eficienţa. În acelaşi timp, trebuie menţionat că, în teoriile prezentate mai sus, eficienţa apare cel mai adesea în sensul restrâns, de diminuare a costurilor sau de randament. Cealaltă dimensiune, de eficienţă în sensul creării unor beneficii pentru categorii largi de votanţi sau pentru cei defavorizaţi de mecanismele economice de piaţă, este mult mai puţin prezentă în abordările de tipul alegerii publice.

6.4. Mărimea guvernământului şi eficienţa: limite ale aplicabilităţii

Aşa cum subliniam în subcapitolul anterior, se observă că în majoritatea teoriilor despre implicaţiile creşterii guvernământului asupra eficienţei, concluzia normativă este că un volum mare al cheltuielilor publice se leagă mai degrabă de ineficienţă. Iar o primă critică

a acestei perspective, care trebuie menţionată aici, este că această concluzie poate fi – şi în multe dintre cazuri este – legată de o poziţie ideologică nu întotdeauna asumată. Multe dintre teoriile prezentate au fost elaborate în anii 1980, în perioada de maximă influenţă a neoliberalismului şi a aplicaţiei sale prin Noul Management Public (Dowding: 1995, p. 4). Conform uneia dintre premisele acestei doctrine, sectorul public este mai puţin eficient decât cel privat, iar o reformă a acestuia prin introducerea unor elemente ce caracterizează piaţa liberă va determina instituţiile publice să dezvolte un comportament mai asemănător cu cel al firmelor private, cu efecte pozitive asupra eficienţei (reducerea costurilor), dar şi asupra satisfacţiei beneficiarilor[19]. Fără a intra pe larg în măsurile specifice propuse şi într-o discuţie extinsă despre succesul acestor reforme, menţionăm aici că perspectiva a fost puternic atacată în deceniile următoare, iar încrederea în capacitatea măsurilor de tipul noului management public de a rezolva probleme ale sectorului public a scăzut foarte mult. Ceea ce este însă relevant pentru discuţia de faţă este o obiecţie generală care se poate face multora dintre teoriile despre mărimea guvernământului: în măsura în care ele sunt puternic influenţate de o premisă puternică – cea potrivit căreia un stat mai mic este mai bun –, concluzia privind mărimea guvernământului şi eficienţa este foarte posibil să fie părtinitoare (*biased*) de la început în favoarea unui guvernământ cât mai restrâns. Însă aceasta este o critică generală a teoriilor care vine din afara cadrului conceptual în care ele operează, motiv pentru care nu ne vom concentra mai mult asupra ei şi ne-am mărginit la a o menţiona aici.

Rămânând în cadrul conceptual şi în interiorul modelelor prezentate în subcapitolele anterioare, se pot identifica în continuare o serie de limite ale perspectivelor care leagă creşterea guvernământului de un grad redus al eficienţei. În primul rând, studiile empirice care au încercat să testeze astfel de ipoteze au avut rezultate foarte diferite. Dacă un guvernământ mai redus este mai eficient, studiile comparative pe un număr mare de state ar fi trebuit să identifice o relaţie clară, unidirecţională, între creştere economică şi mărimea guvernământului. În realitate însă, astfel de studii au generat rezultate variate, performanţa economică fiind asociată atât cu creşteri ale guvernământului, cât şi cu dimensiuni reduse ale sale (Facchini şi Melki: 2011, p. 6). Chiar şi în cazul studiilor care testează ipoteza unui nivel optim al cheltuielilor guvernamentale, ca în modelul propus de Armey (1995), concluzia care se poate desprinde este că mărimea „optimă" a guvernământului variază de la un stat la altul (Facchini şi Melki: 2011, p. 7). În aceste condiţii, teoriile care leagă creşterea economică sau performanţa mai degrabă de instituţiile existente şi de caracteristici ale economiilor respective (Rodrik: 2001) par să aibă o putere explicativă cel puţin la fel de mare sau mai mare decât cele care se axează strict pe criterii ce ţin de mărimea guvernământului.

O altă categorie de probleme în conceptualizarea creşterii guvernământului este strâns legată de dificultăţile create de folosirea eficienţei drept unic criteriu de evaluare, iar o bună ilustrare este oferită de discuţia despre efectul de distorsionare al taxării şi politicile de bunăstare. O analiză a lui Ferris şi West (2003) arată că politicile de asigurare a bunăstării derulate de stat creează două tipuri de costuri: pe de o parte, duc la costuri suplimentare pentru colectarea taxelor necesare finanţării acestor politici (*deadweight cost*

19. După cum susţin Politt (1986, 1993), Hood (1991), Hughes (1998) şi Dunleavy (2005). Pentru o analiză în limba română şi o trecere în revistă a reformelor de tip „noul management public" (NMP), vezi Păunescu (2008), capitolul „Managementul sectorului public".

of taxation), iar pe de altă parte, distribuţia beneficiilor sociale prin birocraţia de stat nu permite direcţionarea completă a ajutorului doar către cei care au cea mai mare nevoie de el. În aceste condiţii, concluzia autorilor este că o creştere a taxării duce la micşorarea ajutoarelor private, dar eşecurile în distribuţia ajutorului prin intermediul statului pot duce la creşterea ajutoarelor private (în măsura în care actorii privaţi percep ajutorul acordat prin intermediul statului ca fiind insuficient pentru cei extrem de săraci şi încearcă să compenseze eşecul politicilor publice) (Ferris şi West: 2003, pp. 400-406). Din această analiză se desprinde din nou ideea că acţiunea privată de întrajutorare este mai eficientă decât cea publică. Dar o primă critică ce se poate aduce acestei idei este că, inclusiv în cadrul teoriilor despre mărimea guvernământului, se consideră că taxarea are un efect negativ din cauză că diminuează beneficiile individuale. Cetăţenii plătitori de taxe sunt actori raţionali care doresc să-şi maximizeze utilitatea, investindu-şi veniturile în primul rând pentru asigurarea bunăstării proprii. Astfel, chiar dacă nivelul taxelor nu este foarte ridicat, nu există nicio garanţie că venitul suplimentar care îi rămâne individului va fi direcţionat către asigurarea, prin organizaţii private, a unor bunuri publice. Pe de o parte, afirmaţia că există un număr mai mic sau mai mare de indivizi pentru care contribuţia privată la acte de caritate maximizează bunăstarea individuală (produce beneficii personale) este doar o ipoteză. Pe de altă parte, chiar şi acceptând această ipoteză, este imposibil de stabilit dacă există un număr suficient de astfel de indivizi şi dacă nivelul contribuţiei personale la care satisfacţia este obţinută sunt suficiente pentru a acoperi nevoile de furnizare a unor servicii sociale adecvate către toţi cei care au nevoie de ele sau măcar către cei mai defavorizaţi.

Un exemplu similar de situaţie în care ipoteza acţiunii private eficiente s-a dovedit de asemenea incorectă este cel al sistemului de şcoli autonome (*charter schools*) din Statele Unite. În aceste şcoli există o autonomie mai mare decât în cele publice, ele fiind scutite de respectarea unora dintre normele şi procedurile stabilite la nivel naţional. În schimb, finanţarea publică pentru aceste şcoli este mai redusă - ele primesc o alocaţie pentru fiecare elev la un nivel similar cu cele din sistemul public, dar nu şi alte tipuri de fonduri publice, pentru diverse costuri de operare, la care şcolile publice au acces[20]. Deşi create iniţial cu scopul de a oferi o educaţie cât mai bună şi de a permite unor grupuri de cetăţeni sau instituţii să o ofere în modul în care consideră adecvat[21], un studiu realizat în 2009 de Universitatea Stanford a arătat că performanţele elevilor din şcolile autonome sunt fie la fel, fie mai proaste (în 37% dintre cazuri) decât cele ale elevilor din sistemul public[22]. Deşi există şi un număr de şcoli autonome foarte bune, care asigură un nivel de educaţie superior celor din sistemul public, pentru majoritatea şcolilor autonome finanţarea în principal privată şi autonomia nu au reuşit să asigure o performanţă mai bună decât cea creată prin sistemul public.

Exemplul ilustrează, de asemenea, şi limitările eficienţei drept criteriu de evaluare: din punctul de vedere al raportului cost-beneficiu, şcolile autonome oferă, în medie, educaţie comparabilă cu cea din sectorul public, deci ating scopul de a furniza educaţie,

20. National Education Association „Charter Schools", http://www.nea.org/home/16332.htm, accesat în 31.12.2012.
21. „Charter Schools", *Education Week*, 3 august 2004, actualizat la 25 mai 2011, http://www.edweek.org/ew/issues/charter-schools/, accesat în 31.12.2012.
22. „Multiple Choice: Charter School Performance in 16 States", Center for Research on Education Outcomes (CREDO), 2009.

cu costuri mai mici. Totuşi, în măsura în care ele au fost create cu scopul de a oferi educaţie la fel de bună sau mai bună decât cea furnizată în sistemul public, eficacitatea nu a fost atinsă. De asemenea, performanţa şcolilor autonome variază foarte mult în funcţie de zona şi comunitatea de care aparţine şcoala, iar cele care se bazează pe finanţare privată în zone foarte sărace au o performanţă mai proastă decât celelalte (Miron *et al.* : 2010). Acest fapt ridică din nou problema raportului dintre eficienţă şi acces, problemă recurentă în discuţiile despre micşorarea cheltuielilor sociale.

Pentru a concluziona, se mai pot face aici două observaţii. Prima este că în discuţiile despre mărimea guvernământului şi eficienţă, folosirea acestui criteriu tinde pe alocuri să ducă la o mutare a accentului de pe realizarea scopului urmărit (furnizarea serviciului sau a bunului public) către reducerea costurilor. De asemenea, dat fiind faptul că guvernământul are rolul de a produce bunuri publice, este posibil ca eficienţa să fie un criteriu prea restrictiv, care ignoră atât problemele de acces la bunurile publice respective, cât şi evoluţia situaţiei pe termen mai lung. O a doua observaţie majoră este că mărimea guvernământului este un concept multidimensional. A spune că există un nivel crescut al cheltuielilor publice nu oferă multe informaţii despre sectoarele care sunt puternic finanţate sau despre tipurile de taxe folosite pentru a le susţine, toate elemente esenţiale pentru a putea evalua eficienţa guvernămintelor respective.

În acest subcapitol nu ne-am propus să realizăm o evaluare exhaustivă a modelelor referitoare la mărimea guvernământului şi eficienţă şi nu putem astfel să emitem concluzii despre teoria în ansamblu. Mai degrabă, am urmărit ca, după prezentarea modelelor din subcapitolele anterioare, să evidenţiem câteva dintre posibilele limite ale acestora. Scopul a fost acela de a ilustra că, deşi creşterea guvernământului este un fenomen greu de contestat şi deşi explicaţiile oferite prin aceste modele sunt utile pentru înţelegerea sa, există o serie de dificultăţi în măsurarea relaţiei dintre creşterea guvernământului şi eficienţă şi în evidenţierea efectelor aşteptate. Astfel, întrebări referitoare la volumul optim al cheltuielilor publice, la adecvarea nivelului de taxare sau la raportul dintre cheltuielile publice şi eficienţă, bunăstare sau performanţă economică rămân valide şi pot constitui în continuare direcţii de cercetare interesante din perspectiva alegerii publice.

Bibliografie

Adsera, A., Boix, C., Payne, M. (2003), „Are you being served? Political accountability and quality of government", *Journal of Law, Economics and Organization*, 19, pp. 445-490.

Andersen, J.J. (2011), „Costs of taxation and the size of government", *Public Choice*, Online first, 11.03.2011, DOI 10.1007/s11127-011-9776-0.

Anderson, G.M., Tollison, R.D. (1988), „Legislative monopoly and the size of government", *Southern Economic Journal*, 54, pp. 529-545.

Armey, D. (1995), *The Freedom Revolution*, Washington, DC : Regnery.

Auerbach, A.J. (2005), „Who bears the corporate income tax : a review of what we know", NBER working paper No. 11686, Cambridge, MA.

Barro, R.J. (1991), „Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 407-443.

Barzel, Y., Deacon, R. (1975), „Voting Behaviour, Efficiency and Equity", *Public Choice*, 21, pp. 1-14.

Baumol, W.J. (1967), *Welfare Economics and the Theory of the State*, ed. a II-a, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Baumol, W.J. (1993), „Healthcare, Education and the Cost Disease: A Looming Crisis for Public Choice", *Public Choice*, 77, pp. 17-28.

Bawn, K. (1998), „Money and Majorities in the Federal Republic of Germany. Evidence for a Veto Players Model of Government Spending", *American Journal of Political Science*, 43, pp. 707-736.

Becker, G.S. (1983), „A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, 98, pp. 371-400.

Becker, G. (1986), „The Public Interest Hypothesis Revisited. A New Test of Peltzman's Theory of Regulation", *Public Choice*, 49, pp. 223-234.

Becker, E. (1996), „The Illusion of Fiscal Illusion: Unsticking the Flypaper Effect", *Public Choice*, 86, pp. 85-102.

Bjornskov, C., Dreher A., Fischer, J. (2007), „The bigger the better? Evidence of the effect of government size on life satisfaction around the world", *Public Choice*, 130(3), pp. 267-292.

Bondar, F. (2008), „Relaţia dintre Centrul Guvernului şi ministerele de linie - o interpretare din perspectiva modelului «principal-agent»", în Mihai Păunescu (coord.), *Management public în România*, Iaşi: Polirom.

Borcherding, T.E. (1977), *Budgets and Bureaucrats. The Sources of Government Growth*, Durham: Duke University Press.

Brennan, G., Buchanan, J.M. (1977), „Towards a tax constitution for Leviathan", *Journal of Public Economics*, 8(3), pp 255-273.

Brennan, G., Buchanan, J.M. (1980), *The power to tax: analytical foundations of a fiscal constitution*, Cambridge: Cambridge University Press.

Buchanan, J.M. (1967), *Public Finance in a Democratic Process: Fiscal Institutions and the Individual Choice*, Chapel Hill: University of North Carolina Press.

Cassette, A., Paty, S. (2010), „Fiscal descentralization and the size of government: a European country empirical analysis", *Public Choice*, 143, pp. 173-189.

Cusack, T.R. (1997), „Partisan Politics and Public Finance: Changes in Public Spending in the Industrialized Countries, 1955-1989", *Public Choice*, 91, pp. 375-395.

Dowding, K. (1995), *The Civil Service*, Londra: Routledge.

Downs, A. (1965), „A Theory of Bureaucracy", *The American Economic Review*, 55, pp. 439-446.

Dunleavy, P. (1985), „Bureaucrats, Budgets and the Growth of State: Reconstructing an Instrumental Model", *British Journal of Political Science*, vol. 15, nr. 3, pp. 299-328.

Dunleavy, P., Margetts, H., Bastow, S., Tinkler, J. (2006), „New Public Management is Dead - Long Live Digital-Era Governance", *Journal of Public Administration Research and Theory*, 16(3), pp. 467-494.

Facchini F., Melki, M. (2011), „Optimal Government Size and Economic Growth in France (1871-2008): An Explanation by the State and Market Failures", Centre d'Economie de la Sorbonne (working paper nr. 77).

Feldstein, M. (1999), „Tax avoidance and the deadweight loss of the income tax", *The Review of Economics and Statistics*, 81, pp. 674-680.

Ferris J.S., West, G.E. (1996), „The cost disease and government growth: Qualifications to Baumol", *Public Choice*, 89, pp 35-52.

Ferris J.S., West, G.E. (1999), „Cost Disease versus Leviathan Explanations of Rising Government Cost: An Empirical Investigation", *Public Choice*, 98, pp. 307-316.

Ferris, J.S., West, G.E. (2003), „Private versus Public Charity: Reassessing Crowding Out from the Supply Side", *Public Choice*, 116, pp. 399-417.

Fisman, R., Wei, S. (2004), „Tax rates and tax evasion: evidence from «missing imports» in China", *Journal of Political Economy*, 112, pp. 471-495.

Folster, S., Henrekson, M. (1999) „Growth and the Public Sector: A Critique of the Critics", *European Journal of Political Economy*, 15, pp. 337-358.

Folster, S., Henrekson, M. (2001), „Growth Effects of Government Expenditure and Taxation in Rich Countries", *European Economic Review*, 45, pp. 1501-1520.
Garrett, T.A., Rhine, R.M. (2006), „On the size of Government", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 88(1), pp. 13-30.
Grossman, P.J. (1989), „Fiscal descentralization and government size: An extension", *Public Choice*, 62, pp. 63-69.
Hamilton, B.W. (1976), „The Flypaper Effect of Property Taxes and Local Public Spending on Property Values: A Theoretical Comment", *Journal of Public Economics*, 22, pp. 347-361.
Hamilton, B.W. (1983), „The flypaper effect and other anomalies", *Journal of Public Economics*, 22, pp. 347-361.
Hanson, P., Henrekson, M. (1994), „A New Framework for Testing the Effect of Government Spending on Growth and Productivity", *Public Choice*, 81, pp. 381-401.
Hines, J.R. Jr., Thaler, R.H. (1995), „Anomalies: The Flypaper Effect", *Journal of Economic Perspectives*, 9, pp. 217-226.
Holcombe, R.G. (2005), „Government growth in the twenty-first century", *Public Choice*, 124, pp. 95-114.
Hood, C. (1991), „A Public Management for all Seasons", *Public Administration*, 69 (1), pp. 3-19.
Hughes, O.E. (1998), *Public Management and Administration*, Londra: Routledge.
Husted, T.A., Kenny, L.W. (1997), „The Effect of the Expansion of the Voting Franchise on the Size of Government", *Journal of Political Economy*, 105(1), pp. 54-82.
Kau, J.B., Rubin, P.H. (1979), „Self-Interest, Ideology and Logrolling in Congressional Voting", *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 365-384.
Kau, J.B., Rubin, P.H. (1981), „The Size of Government", *Public Choice*, 37(2), pp. 261-274.
Kau, J.B., Rubin, P.H. (2002), „The Growth of Government", *Public Choice*, 113(3-4), pp. 389-402.
Krause, G.A. (2000), „Partisan and Ideological Sources of Fiscal Deficits in the United States", *American Journal of Political Science*, 44(3), pp. 541-559.
Kristov, L., Lindert, P., McClelland, R. (1992), „Pressure Groups and Redistribution", *Journal of Public Economics*, 48, pp. 135-163.
Lijphart, A. (2000), *Modele ale democraţiei. Forme de guvernare şi funcţionare în treizeci şi şase de state*, Iaşi: Polirom.
Marlow, M. (1991), „Privatization and government size", *Public Choice*, 68(2), pp. 273-276.
McCarthy, N., Poole, K.T., Rosenthal, H. (2009), „Does Gerrymandering Cause Polarization?", *American Journal of Political Science*, 53(3), pp. 666-680.
Meltzer, A., Richards, S. (1978), „Why Government Grows (and Grows) in a Democracy", *Public Interest*, 52, pp. 111-118.
Meltzer, A., Richards, S. (1981), „A Rational Theory of the Size of Government", *Journal of Political Economy*, 89, pp. 914-927.
Meltzer, A., Richards, S. (1983), „Tests of a Rational Theory of the Size of Government", *Public Choice*, 41(3), pp. 403-418.
McCormick, R.E, Tollison, R.D. (1981), *Politicians, Legislation and the Economy*, Boston: Martinus Nijhof.
Miroiu, A., Rădoi, M., Zulean, M. (2002), *Politici publice*, Bucureşti: Politeia.
Miron, G., Urschel, J.L., Mathis, W.J., Tornquist, E. (2010), „Schools without Diversity: Education Management Organizations, Charter Schools and the Demographic Stratification of the American School System", Boulder and Tempe: Education and the Public Interest Center şi Education Policy Research Unit, http://epicpolicy.org/publication/schools-without-diversity.
Moe, T.M. (1980), „A Calculus of Group Membership", *American Journal of Political Science*, 24, pp. 593-632.
Moe, T.M. (1984), „The New Economics of Organization", *American Journal of Political Science*, 28(4), pp. 739-777.
Mueller, D. (2003), „The size of government", în Dennis Mueller (ed.), *Public Choice III*, Cambridge: Cambridge University Press.

Mueller, D. (2003), „Government size and economic efficiency", în Dennis Mueller (ed.), *Public Choice III*, Cambridge: Cambridge University Press.

Mueller, D., Murrell, P. (1985), „Interest Groups and the Political Economy of Government Size", în Francesco Forte, Alan Peacock (eds.), *Public Expenditure and Government Growth*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 13-36.

Mueller, D., Murrell, P. (1986), „Interest groups and size of government", *Public Choice*, 48, pp. 125-145.

Nelson, M.A. (1987), „Searching for Leviathan: Comment and Extension", *American Economic Review*, 77, pp. 198-204.

Niskanen, W.A. Jr. (1971), *Bureaucracy and Representative Government*, Chicago: Aldine-Atherton.

Niskanen, W.A. Jr. (1994), *Bureaucracy and Public Economics*, Vermont: Edwar Edgar Publishing.

Oates, W.E. (1972), *Fiscal Federalism*, San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.

Oates, W.E. (1988), „On the nature and measurement of fiscal illusion: A survey", în G. Brennan, B.S. Grewal, P. Groenewegen (eds.), *Taxation and Fiscal Federalism: Essays in honour of Russell Mathews*, Sydney: Australian National University Press, pp. 65-82.

Olson, M. (1991) [1965], *The Logic of Collective Action*, Cambridge: Harvard University Press.

Păunescu, M. (2008), „Managementul sectorului public", în Mihai Păunescu (coord.), *Management public în România*, Iaşi: Polirom.

Peacock, A.T. (2004), „The Growth of Public Expenditure", în Charles K. Rowley, Friedrich Schneider (eds.), *Encyclopedia of Public Choice*, vol. I, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers - Springer, pp. 270-273.

Peltzman, S. (1980), „The Growth of Government", *Journal of Law and Economics*, 23, pp. 209-288.

Peltzman, S. (1985), „An Economic Interpretation of the History of Congressional Voting in the Twentieth Century", *American Economic Review*, 75, pp. 656-675.

Peltzman, S. (1992), „Voters as Fiscal Conservatives", *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), pp. 327-361.

Persson, T., Tabellini, G. (1998), „Comparative Politics and Public Finance", *Journal of Political Economy*, 108, pp. 1121-1161.

Persson, T., Tabellini, G. (1999), „The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politicians", *European Economic Review*, 43, pp. 699-735.

Persson, T., Tabellini, G. (2000a), *Political Economics - Explaining Economic Policy*, Cambridge, MA: MIT Press.

Persson, T., Tabellini, G. (2000b), „Political institutions and Policy Outcomes: What are the Stylized Facts?", mimeograf, Stockholm University.

Pollitt, C. (1984), *Manipulating the Machine: Changing the Pattern of Government Departments*, Londra: Allen and Unwin.

Pollitt, C. (1986), „Beyond the Managerial Model: The Case for Broadening Performance Assessment in Government and the Public Service", *Financial Accountability and Management*, 12, pp. 115-170.

Pollitt, C. (1993), *Managerialism and the Public Services*, ed. a II-a, Oxford: Blackwell.

Poole, K.T., Rosenthal, H. (1997), *Congress: A Political-Economic History of Roll-Call Voting*, Oxford: Oxford University Press.

Rodrik, D. (1998), „Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?", *Journal of Political Economy*, 106(5), pp. 997-1032.

Rodrik, D. (2001), „Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them", *Studies in Comparative International Development*, 35(3), pp. 3-31.

Rogers, D.L., Rogers, J.H. (2000), „Political Competition and State Government Size", *Public Choice*, 105, pp. 1-21.

Slemrod, J. (2007), „Cheating ourselves: the economics of tax evasion", *The Journal of Economic Perspectives*, 21, pp. 25-48.

Tanzi, V., Schuknecht, L. (2000), *Public Spending in the 20th Century: A Global Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press.

Tsebelis, G. (2002), *Veto Players: How Political Institutions Work*, New Jersey: Princeton University Press.

Tullock, G. (1959), „Some Problems of Majority Voting", *Journal of Political Economics*, 67, pp. 571-579.

Tullock, G. (1983), *Economics of Income Redistribution*, Boston: Kluwer Nijhoff Publishing.

Tullock, G. (1997), „The Economic Theory of Bureaucracy", în Michael Hill (ed.), *The Policy Process: A reader*, Londra: Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, pp. 87-96.

Ungureanu, M., Iancu, D. (2012), „The economic analysis of bureaucracy and government growth", *Theoretical and Applied Economics*, vol. XIX, nr. 11(576), pp. 59-74.

Weber, M. (1978) [1922], *Economy and Society: An outline of Interpretive Sociology*, Berkely: University of California Press.

Weede, E. (1984), „Democracy, Creeping Socialism, and Ideological Socialism in Rent-Seeking Societies", *Public Choice*, 44(7), pp. 349-366.

Witte, K., Moesen, W. (2009), „Sizing the government", *Public Choice*, 145, pp. 39-55.

Zax, J.S. (1989), „Initiatives and Government Expenditures", *Public Choice*, 63, pp. 267-77.

Capitolul 7

Mărimea şi structura legislativului

Alexandru Volacu*

Rezumat: Capitolul este împărţit în trei subcapitole, două dintre ele abordând separat problemele referitoare la mărimea legislativului şi cele referitoare la structura legislativului. În subcapitolul 7.1 discut mărimea legislativului atât din perspectiva factorilor care determină dimensiunea sa (7.1.1), pornind de la analiza lui Stigler (1976), cât şi din perspectiva efectelor determinate de alegerea unei anumite dimensiuni, în special în ceea ce priveşte relaţia dintre mărimea legislativului şi mărimea guvernământului, cu referire la legea 1/n, legea 1/n inversată şi legea k/n (7.1.2). În subcapitolul 7.2 discut structura legislativului, axându-mă pe studiile asupra efectelor bicameralismului construite în cadrul teoriei alegerii publice. În acest sens, prezint analiza lui Buchanan şi Tullock (1999 [1962]) care arată în ce condiţii bicameralismul poate duce la creşterea nivelului de reprezentare al intereselor cetăţenilor (7.2.1). Continui cu argumentele lui Riker (1992a, 1992b) şi Levmore (1992) în favoarea introducerii bicameralismului, datorită reducerii posibilităţii apariţiei tiraniei majorităţii (7.2.2) şi cu argumentele lui Hammond şi Miller (1987) şi Miller şi colaboratorii săi (1986) privind reducerea instabilităţii legislative în sistemele bicamerale (7.2.3). În subcapitolul 7.3 prezint succint o serie de direcţii alternative de cercetare, din cadrul abordării teoriei alegerii publice, referitoare la mărimea şi structura legislativului.

7.1. Mărimea legislativului

Noţiunea de *mărime* a legislativului se referă la numărul de mandate obţinute de candidaţi în alegerile parlamentare, fiind stabilită prin constituţie sau prin alte tipuri de acte normative[1]. Această dimensiune poate fi : 1) fixă, cum este cazul SUA, unde Senatul cuprinde 100 de mandate, iar Camera Reprezentanţilor 435 de mandate, prestabilite înaintea alegerilor (Frederick : 2009, p. 23) sau 2) dinamică, cum este cazul legislativului Germaniei, unde

* Bursier în cadrul proiectului „Burse doctorale şi postdoctorale pentru tineri cercetători în domeniile Ştiinţe Politice, Ştiinţe Administrative, Ştiinţele Comunicării şi Sociologie" POSDRU/159/1.5/S/134650, finanţat prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, cofinanţat prin Fondul Social European.

1. În cazul României, numărul de mandate este stabilit printr-o lege organică.

sistemul electoral mixt membru-proporţional poate genera cazuri în care un partid obţine mandate suplimentare[2] (Pukelsheim: 2006, p. 171). Suplimentarea mandatelor în acest caz este o consecinţă a discrepanţei dintre procentajul obţinut într-un stat şi numărul de mandate obţinute direct în statul respectiv, mărind astfel dimensiunea parlamentului peste numărul stabilit anterior alegerilor[3].

În acest subcapitol studiez cauzele şi efectele mărimii legislativului din perspectiva teoriei alegerii publice. Mai întâi, discut factorii determinanţi pentru mărimea legislativului, pornind de la modelul lui Stigler (1976), concentrându-mă asupra relaţiei dintre dimensiunea populaţiei şi mărimea legislativului. În al doilea rând, prezint cea mai importantă dezbatere din teoria alegerii publice referitoare la efectele mărimii legislativului – impactul asupra mărimii guvernământului –, descriind teoriile predominante, adică legea 1/n (Weingast *et al.*: 1981), legea 1/n inversată (Pettersson-Lidbom: 2003) şi legea k/n (Chen şi Malhotra: 2007).

7.1.1. *Factori determinanţi pentru mărimea legislativului*

Intuitiv, o variabilă fundamentală pentru determinarea mărimii legislativului ar fi populaţia statului respectiv, în sensul în care unei populaţii numeroase ar trebui să-i corespundă o mărime a legislativului similară. Relaţia dintre dimensiunea populaţiei şi dimensiunea legislativului a fost analizată teoretic şi empiric în teoria alegerii publice[4], cea mai importantă incursiune în acest sens aparţinându-i lui Stigler (1976), care formulează un model al reprezentării legislative ca funcţie a agregării obiectivelor grupurilor de interese *importante* alcătuite în societate[5]. Rezultatele modelului lui Stigler sunt multiple. În primul rând, acesta arată că există o corelaţie statistic semnificativă între populaţie şi mărimea legislativului în 49 de state ale SUA şi alte 52 de ţări (Stigler: 1976, pp. 21-22). În al doilea rând, autorul testează şi confirmă ipoteza potrivit căreia nu există o proporţionalitate deplină între rata schimbării populaţiei şi mărimea legislativului. Deoarece grupurile de interese rămân în general stabile, în pofida faptului că devin mai numeroase prin creşterea populaţiei, iar asumpţia lui Stigler este că funcţia legislativului este de a reprezenta grupurile de interese, rezultă că dimensiunea legislativă este în general caracterizată de stabilitate (Stigler: 1976, pp. 21-24). În al treilea rând, nu este identificată nicio

2. Denumite *Überhangmandate*.
3. În urma alegerilor din 2005, spre exemplu, Bundestag-ul era alcătuit din 614 membri, în pofida faptului că numărul de mandate stabilit înainte de alegeri era de doar 598 (Pukelsheim: 2006, p. 171).
4. În afara studiilor încadrabile în teoria alegerii publice, cel mai important rezultat poate fi considerat *legea rădăcinii cubice a adunărilor legislative* formulat de Taagepera (1972). Modelul logico-cantitativ elaborat de acesta are la bază costurile impuse de comunicarea internă, de exemplu, dintre parlamentari şi comunicarea externă, dintre parlamentari şi cetăţeni. În varianta sa originală, legea este exprimată astfel: mărimea camerei inferioare a unei adunări legislative este rădăcina cubică a populaţiei unei ţări. În varianta mai complexă, Taagepera introduce şi variabila alfabetizării, pe care o consideră relevantă datorită impactului său asupra mobilizării sociale (Taagepera: 1972, p. 385).
5. Prin grupuri de interese importante Stigler înţelege acele grupuri care, „dacă nu sunt reprezentate în societate, pot impune costuri substanţiale asupra societăţii când interesele lor sunt ignorate" (Stigler: 1976, p. 23).

corelaţie statistic semnificativă între mărimea legislativului şi dimensiunea teritoriului statului respectiv, între mărimea legislativului şi densitatea populaţiei sau între mărimea legislativului şi venitul total al populaţiei, ultima fiind statistic semnificativă doar pentru situaţiile în care nu se introduce variabila schimbării populaţiei (Stigler: 1976, p. 22).

În cazul României, variabila dimensiunii populaţiei este determinantă, fiind indusă instituţional atât la nivelul legislativului naţional, cât şi la nivelul legislativelor locale (consiliile locale). Astfel, Legea nr. 35/2008 pentru alegerea Camerei Deputaţilor şi Senatului prevede în Art. 5 că norma de reprezentare pentru Camera Deputaţilor este de un deputat la 70.000 de cetăţeni şi pentru Senat de un senator la 160.000 de cetăţeni, iar Legea nr. 215/2001 specifică exact numărul de consilieri, care este stabilit de prefect în funcţie de încadrarea populaţiei într-un anumit interval (de exemplu, sub 1.500 - 9 consilieri, 1.500-3.000 - 11 consilieri, 3.000-5.000 - 13 consilieri etc.).

O serie de alţi factori potenţial relevanţi, precum natura federală sau unitară a statului, sistemul electoral, diversitatea socială, natura practicilor parlamentare, dimensiunea fizică a camerei legislative sau costurile de selectare şi întreţinere a legislativului, discutate succint în Patten (1989, pp. 41-46), nu sunt abordate pe larg în cadrul modelelor de tip alegere raţională.

7.1.2. *Mărimea legislativului şi mărimea guvernământului*

7.1.2.1. Legea 1/n şi creşterea guvernământului

Una dintre cele mai influente teorii care studiază relaţia dintre mărimea legislativului şi mărimea guvernământului[6] le aparţine lui Weingast şi colaboratorilor săi (1981). Autorii îşi construiesc modelul pornind de la importanţa politicilor distributive în procesul legislativ, mai exact a acelor „proiecte, programe şi granturi de finanţare care îşi concentrează beneficiile în circumscripţii[7] geografice specifice, divizând costurile la toate circumscripţiile printr-un sistem de taxare generalizat" (Weingast *et al.*: 1981, p. 643). Exemple de astfel de proiecte[8] sunt construcţia de autostrăzi, amenajările urbane, uzinele de tratare a deşeurilor toxice etc., aspectul esenţial al acestora fiind că beneficiile generate au o direcţionare teritorială, fiind diferite de proiectele „nondistributive" (Weingast *et al.*: 1981, p. 644), al căror obiectiv este să producă bunuri de consum general din punct de vedere teritorial, de exemplu, subvenţionări agricole, plata ajutorului de şomaj. *In nuce*, modelul poate fi descris astfel: prima asumpţie este că membrii legislativului au ca obiectiv principal realegerea în funcţie. Pentru a fi realeşi, ei trebuie să obţină voturile unei majorităţi a cetăţenilor din circumscripţia în care candidează[9]. A doua asumpţie a modelului este că cetăţenii sunt sensibili la beneficiile obţinute ca urmare a implementării unor proiecte în circumscripţia lor. A treia asumpţie se referă la sensibilitatea cetăţenilor

6. Pentru o descriere detaliată a *mărimii guvernământului*, vezi capitolul 6.
7. În prezentul capitol, termenul *circumscripţie*, care are un caracter general, este echivalent cu cel de *colegiu* pentru alegerile parlamentare din România.
8. Denumite în literatura de specialitate proiecte de tip *pork-barrel* (Weingast *et al.*: 1981, p. 643). În continuare, traduc acest termen prin „proiecte direcţionate spre propria circumscripţie".
9. Asumpţia implicită este că parlamentarii vor candida pentru un nou mandat în aceeaşi circumscripţie.

faţă de costurile impuse asupra lor pentru dezvoltarea proiectului. Din ultima asumpţie rezultă că membrul legislativului va dori să repartizeze cât mai multe dintre costuri la nivel general, pentru a minimaliza presiunea economică exercitată asupra membrilor circumscripţiei sale. Combinând cele două variabile, fiecare membru al legislativului va dori să maximizeze o funcţie de utilitate a circumscripţiei reprezentate, prin mărirea diferenţei dintre beneficiile obţinute ca urmare a implementării proiectului şi costurile impuse atât de acesta, cât şi de cele achitate de cetăţeni pentru proiecte din alte circumscripţii. Proiectul trebuie aşadar să fie cât mai amplu, deoarece creşterea dimensiunii sale duce la creşterea beneficiilor, iar costurile cât mai mici şi împrăştiate la nivelul tuturor circumscripţiilor.

Pe lângă această analiză cost-beneficiu, calculul membrilor legislativului ia în considerare încă trei aspecte, favorabile creşterii guvernământului: 1) efectul Robert Moses[10], adică „observaţia că beneficiile pecuniare sub forma locurilor de muncă, profitului şi câştigurilor din taxe locale pot fi direcţionate spre indivizi, firme şi comunităţi" (Weingast *et al.*: 1981, p. 648). Parlamentarul îşi asumă meritul acestor beneficii, extrăgând venituri sau sprijin politic de la cei din urmă, în timp ce costurile sunt dispersate; 2) sursele pierderilor financiare nu sunt de regulă monitorizate de cetăţeni, existând o asimetrie de percepţie între câştiguri şi pierderi şi între capacitatea de transformare a câştigurilor şi pierderilor în influenţă politică. În termeni simpli, votanţii nu sesizează toate costurile pe care le plătesc, dar de regulă sesizează beneficiile şi acestea sunt mai importante în deciziile lor electorale; 3) efectul Peltzmann[11], conform căruia beneficiarii proiectelor sunt reduşi ca număr, organizaţi şi converg din perspectiva intereselor politice, spre deosebire de plătitorii costurilor care sunt dezorganizaţi şi incapabili să sancţioneze costurile ce li se impun[12] (Weingast *et al.*: 1981, pp. 648-649).

Cele trei efecte contribuie la creşterea artificială a dimensiunii fiecărui proiect, chiar dacă costurile totale sunt mai mari decât beneficiile, deoarece beneficiile sunt identificate mai uşor de către votanţi decât pierderile şi o mare parte din beneficii sunt direcţionate spre susţinătorii financiari ai parlamentarilor. Creşterea numărului de circumscripţii duce la creşterea numărului de proiecte şi, odată cu scăderea nivelului de taxare a fiecărei circumscripţii, la creşterea dimensiunii proiectelor, afirmaţie sintetizată de Weingast şi colaboratorii săi (1981) în „legea 1/n": „dacă procentul plătit de o circumscripţie din taxa totală pentru finanţarea unui proiect scade odată cu creşterea numărului de circumscripţii, atunci gradul de ineficienţă al dimensiunii proiectului este o funcţie crescătoare a numărului de circumscripţii" (Weingast *et al.*: 1981, p. 654).

Pentru o mai bună înţelegere, să considerăm următorul exemplu: un membru al legislativului divizat în 10 circumscripţii (membrul circumscripţiei 1) propune un proiect cu costul de 10.000 de lei. La o distribuţie egală a costurilor la nivelul circumscripţiilor, circumscripţia 1 plăteşte 1.000 de lei şi obţine o serie de beneficii care depăşesc 10.000 de lei[13]. Dar, dacă

10. Numit după planificatorul urban newyorkez Robert Moses care a exploatat acest efect în mod extensiv în anii 1930-1960, fiind „figura dominantă din configurarea mediului de construcţii a New York-ului" (Callahan şi Ikeda: 2004, p. 253).
11. Preluat din Peltzmann (1976).
12. Acest efect este un caz clasic de ineficienţă generată de imposibilitatea generării acţiunii colective într-un grup latent. Pentru mai multe detalii, vezi Olson (1965).
13. Nu neapărat pe termen scurt, dar dacă beneficiile s-ar situa valoric sub costuri, proiectul respectiv nu s-ar realiza.

parlamentul ar fi divizat în 20 de circumscripţii, costurile circumscripţiei 1 ar fi de doar 500 de lei, în condiţiile în care proiectul ar avea aceeaşi dimensiune. Plecând de la premisa că un proiect mai mare aduce beneficii proporţional mai mari, parlamentarul din circumscripţia 1 este stimulat să crească dimensiunea proiectului până la un cost considerat semnificativ pentru propria circumscripţie, să presupunem 1.000 de lei. Creşterea proiectului în acest sens va impune însă costuri de 20.000 de lei la nivel general, generând o creştere a guvernământului proporţională cu numărul de circumscripţii în care este divizat parlamentul. În exemplul nostru, procentul plătit de circumscripţia 1 va scădea la jumătate după ce legislativul a fost reconfigurat şi, în concordanţă cu legea 1/n, mărimea proiectului s-a dublat.

Pentru ca o politică distributivă care favorizează cetăţenii din circumscripţia unui membru al legislativului să fie adoptată, aceasta are nevoie însă de întrunirea acordului unui anumit număr de membri ai corpului legislativ, de regulă acest număr fiind reprezentat de o majoritate simplă. Dar, în condiţiile în care nu există nicio miză pentru cooperare, niciun alt parlamentar nu ar aproba proiectul, din cauză că aduce deservicii propriilor circumscripţii prin faptul că le impune costuri fără a le aduce beneficii. Modalitatea prin care ceilalţi parlamentari pot fi convinşi să îşi dea acordul pentru proiect este printr-un aranjament bazat pe reciprocitate. Spre exemplu, dacă parlamentarul din circumscripţia X propune construcţia unei autostrăzi care să treacă prin circumscripţia sa, parlamentarul din circumscripţia Y nu va avea niciun motiv să îi susţină proiectul, deoarece acesta va fi finanţat parţial din banii propriei circumscripţii. Dar dacă şi acesta propune construcţia unei centrale electrice în propria circumscripţie, Y obţine votul lui X pentru propriul proiect cu condiţia ca şi Y să susţină proiectul lui X. Acest fenomen poartă numele de *logrolling*, termen pe care îl traduc aici prin „schimb sau troc de voturi". În literatura de specialitate, acesta este definit ca „procesul prin care grupuri de reprezentanţi cooperează pentru a-şi trece reciproc proiectele" (Weingast: 1979, p. 247). Intuitiv, s-ar putea considera că o coaliţie minimal câştigătoare (Riker: 1962) ar deţine monopolul asupra politicilor distributive, impunând costuri masive asupra tuturor circumscripţiilor necâştigătoare pentru a-şi finanţa proiectele din propriile circumscripţii, fără a distribui în acelaşi timp venituri în circumscripţiile controlate de opoziţie. Raţiunea este următoarea: dacă proiectele au nevoie de o majoritate simplă pentru a trece, parlamentarii vor fi de acord să plătească şi costuri pentru proiectele din alte circumscripţii doar dacă le asigură aprobarea propriilor proiecte. Majoritatea simplă, obţinută prin apartenenţa la o coaliţie minimal câştigătoare, este aşadar suficientă. Weingast (1979) argumentează însă, pornind de la dovezi empirice, că nu acesta este cazul şi că membrii legislativului preferă să interacţioneze sub forma unor „jocuri legislative universaliste" (Weingast: 1979, pp. 249-252) mai curând decât sub forma „jocurilor legislative distributive" (Weingast: 1979, pp. 247-249). Universalismul este folosit de Weingast în sensul de distribuţie universală la nivelul legislativului a fondurilor şi a oportunităţilor pentru implementarea proiectelor în circumscripţii. În termeni simpli, acesta afirmă că toţi parlamentarii vor coopera în procesul de schimb de voturi şi fiecare circumscripţie va beneficia de proiecte de tip *pork-barrel*. Universalismul este o normă generată de necesitatea reducerii riscului ca un membru să nu fie inclus în coaliţia minimal câştigătoare, iar astfel să fie nevoit să plătească costuri fără a obţine vreun beneficiu. Utilitatea anticipată a reprezentanţilor este aşadar mai mare în jocurile universaliste decât în cele distributive,

pentru că probabilitatea ca proiectele lor să fie adoptate este mai mare, preferința rațională a membrilor legislativului fiind astfel universalismul (Weingast: 1979, pp. 250-252)[14].

Sub asumpția funcționării legislativului conform unei norme universaliste, mărimea guvernământului (și totodată ineficiența) este extinsă și mai mult, fiecare dintre membrii legislativului propunând proiecte în care costurile depășesc beneficiile direct proporțional cu numărul total al circumscripțiilor.

Din punct de vedere empiric, legea 1/n este confirmată parțial de Gilligan și Matsusaka care analizează legislativele statelor SUA din perioada 1960-1990 (Gilligan și Matsusaka: 1995) și 1902-1942 (Gilligan și Matsusaka: 2001), concluzia autorilor fiind că „numărul de mandate din camera superioară este decisiv; numărul de mandate din camera inferioară nu are un efect empiric robust asupra politicilor fiscale" (Gilligan și Matsusaka: 2001, p. 59). Utilizând un eșantion de 24 de țări cu parlamente bicamerale și 14 cu parlamente unicamerale, Bradbury și Crain (2001) confirmă legea 1/n pentru ambele sisteme, însă afirmă că bicameralismul tinde să slăbească efectul mărimii legislativului asupra mărimii guvernământului. Testând o serie de guverne locale din SUA, Baqir (2002) confirmă de asemenea legea 1/n, Bradbury și Stephenson (2003) confirmă corelația pentru o serie de consilii locale din statul american Georgia, Fiorino și Ricciuti (2007) confirmă corelația dintre creșterea parlamentelor regionale și creșterea cheltuielilor regionale analizând un eșantion de 20 de regiuni din Italia, iar Egger și Koethenbuerger (2010) confirmă de asemenea existența unei relații de cauzalitate între creșterea consiliilor și creșterea cheltuielilor locale, utilizând un eșantion de 2.056 de orașe din landul german Bavaria pe o perioadă de 21 de ani și analizând 650 de schimbări dimensionale ale consiliilor locale.

7.1.2.2. Legea 1/n inversată[15]

În ciuda numeroaselor confirmări empirice, concluzia derivată cu ajutorul modelului lui Weingast și colaboratorilor săi (1981), în speță corelația pozitivă dintre mărimea legislativului și mărimea guvernământului, este contestată atât teoretic, cât și empiric. Pettersson-Lidbom (2003) argumentează că, de fapt, corelația dintre cele două variabile este negativă. Conform acestuia, studiul lui Weingast și colaboratorilor săi (1981) ignoră atât o problemă endogenă a sistemului instituțional, anume că nu doar mărimea legislativului, ci și mărimea guvernământului sunt la origini rezultatul preferințelor votanților, cât și o problemă de simultaneitate, cauzată de faptul că ambele variabile sunt expresia deciziilor legislativului.

14. Este important să observăm două aspecte ale modelului lui Weingast. În primul rând, deși acesta este confirmat pentru Congresul SUA într-un anumit interval temporal, dovezi empirice ale existenței normelor universaliste în legislativele determinate de sisteme proporționale nu există într-o măsură similară. O potențială explicație este delegarea frecventă a acestui tip de politici distributive la nivelul administrației locale. În al doilea rând, asumpțiile lui Weingast sunt nerealiste din mai multe perspective, cea mai importantă fiind excluderea aspectelor partizane din ecuație. Astfel, Weingast nu poate diferența din punctul de vedere al influenței politice exercitate între un membru al unui partid care are o reprezentare de 1 mandat în legislativ și un partid ce are o reprezentare de peste 50% din mandate, deși această diferență există în practică și poate înlătura incertitudinea introdusă de Weingast în model.

15. Termenul *legea 1/n inversată* nu îi aparține autorului ei, Pettersson-Lidbom (2003), ci lui Primo și Snyder (2008).

Pentru a corecta distorsiunea rezultatelor[16], autorul exploatează prevederile unei legi referitoare la dimensiunea consiliilor locale din Suedia, care impune limitări inferioare acestor consilii în funcţie de numărul de cetăţeni cu drept de vot din respectivele oraşe. Astfel, Pettersson-Lidbom profită de faptul că, în timp ce relaţia dintre numărul de votanţi şi creşterea guvernământului este continuă, pragul inferior impus poate duce la discontinuităţi între numărul de votanţi şi mărimea legislativului (Pettersson-Lidbom: 2003, pp. 7-10). Concluzia studiului, aplicat empiric pe un eşantion de 288 de consilii locale suedeze în perioada 1974-1988, este că „în medie, cheltuielile şi veniturile scad cu aproximativ 0,5-0,8% pentru fiecare membru al consiliului local adăugat" (Pettersson-Lidbom: 2003, p. 22). Primo şi Snyder (2008) confirmă de asemenea validitatea legii 1/n inversate în ceea ce priveşte bunurile publice şi, mai mult, susţin că în cazul în care costurile proiectelor nu sunt împrăştiate decât parţial, legea 1/n este infirmată.

Thornton şi Ulrich (1999) ajung de asemenea la o concluzie contrară lui Weingast şi colaboratorilor săi (1981), considerând însă că elementul relevant pentru mărimea guvernământului nu este mărimea legislativului, ci dimensiunea circumscripţiilor. Aceştia argumentează că în cadrul unei circumscripţii de mici dimensiuni, monitorizarea membrilor legislativului de către cetăţeni este mai eficientă datorită costurilor reduse. Pornind de la studiile lui Peltzmann (1992) şi Matsusaka (1995) care susţin că votanţii preferă un guvernământ redus, autorii concluzionează că mărimea circumscripţiei se corelează pozitiv cu creşterea guvernământului deoarece membrii legislativului sunt obligaţi să reprezinte mai exact preferinţele electoratului în circumscripţiile de mici dimensiuni (Thornton şi Ulrich: 1999, pp. 591-592). Prin extensie, în cazul în care considerăm dimensiunea populaţiei fixă, rezultă că un sistem electoral cu circumscripţii de mari dimensiuni se traduce într-un legislativ de mici dimensiuni. Aşadar, între creşterea mărimii legislativului şi creşterea guvernământului există o corelaţie negativă.

7.1.2.3. Legea k/n

O poziţie alternativă în această dezbatere este asumată de Chen şi Malhotra (2007). Aceştia recunosc, în conformitate cu dovezile empirice aduse de Gilligan şi Matsusaka (1995, 2001), Bradbury şi Crain (2001) şi Primo (2006), că legea 1/n se aplică cu succes în cazul unicameralismului, dar în cazul bicameralismului ea este validă doar pentru camera superioară, fiind inversată în cazul camerei superioare (conform lui Primo). Autorii formulează un model de adoptare a proiectelor legislative în contextul unui joc Baron-Ferejohn (Baron şi Ferejohn: 1989), pornind de la patru asumpţii centrale: 1) cheltuielile sunt divizibile la nivelul circumscripţiilor camerei superioare, şi nu al camerei inferioare, 2) funcţiile de utilitate ale membrilor legislativului sunt similare celor introduse de Weingast şi colaboratorii săi (1981), depinzând pozitiv de beneficiile aduse de implementarea unor proiecte de mari dimensiuni şi negativ de costurile impuse de proiect şi ale altor proiecte direcţionate spre propriile circumscripţii, 3) proiectele generează bunuri private, şi nu bunuri publice[17] şi 4) membrii legislativului plătesc costuri pentru a introduce proiecte legislative şi pentru a obţine majorităţile necesare aprobării (Chen şi Malhotra: 2007, pp. 659-660).

16. Pettersson-Lidbom afirmă că în condiţiile ignorării acestor probleme, legea 1/n este confirmată şi în cazul eşantionului selectat (Pettersson-Lidbom: 2003, p. 3).
17. Cum este cazul în Primo şi Snyder (2008).

Prima asumpție are ca rezultat restrângerea universului de aplicabilitate a modelului deoarece circumscripțiile camerei inferioare trebuie să fie integrate geografic în circumscripțiile camerei superioare. O situație de acest gen putem întâlni însă în România, unde, spre exemplu, Colegiul 1 pentru Senat din București de la alegerile parlamentare din 2008 cuprindea în întregime Colegiile 1 și 4 pentru Camera Deputaților, Colegiul 2 pentru Senat cuprindea în întregime Colegiile 2 și 3 pentru Camera Deputaților, Colegiul 5 pentru Senat cuprindea Colegiile 10, 11 și 14 și așa mai departe. Este important să observăm însă că acest tip de diviziune a cheltuielilor nu este în mod necesar o regularitate, ci o asumpție introdusă de Chen și Malhotra (2007, p. 659), pornind de la o serie de interviuri realizate în Missouri și Iowa, în urma cărora autorii detectează un tipar în deciziile ce privesc colaborarea legislativă a membrilor camerei inferioare. Mai exact, autorii identifică existența unui grad de cooperare ridicat între membrul Camerei Reprezentanților dintr-o anumită circumscripție și senatorul din circumscripția care îl încadrează, precum și între membrii Camerei Reprezentanților încadrați de aceeași circumscripție senatorială (în exemplul de mai sus, acest lucru s-ar traduce printr-o cooperare ridicată a deputaților din Colegiile 1 și 4 pentru Camera Deputaților și între deputații din Colegiul 1 și 4 și Senatorul din colegiul 1, dar o lipsă de colaborare între deputatul din Colegiul 1 și cel din Colegiul 2 sau între deputatul din Colegiul 1 și senatorul din Colegiul 2).

Concluzia modelului, aplicat empiric pe un eșantion alcătuit din statele SUA în perioada 1992-2004, este că, deși mărimea camerei superioare are un rol pozitiv asupra creșterii guvernământului, raportul dintre membrii camerei inferioare (k) și membrii camerei superioare (n) are un efect negativ, deoarece, cu cât crește numărul de circumscripții ale camerei inferioare integrate într-o circumscripție a camerei superioare, cu atât stimulentele reprezentanților de a propune proiecte de mari dimensiuni scade, din cauză că beneficiile nu sunt distribuite exclusiv în propria circumscripție.

7.2. Structura legislativului

Noțiunea de *structură* a legislativului se referă în acest context la natura unitară sau divizată a acestuia, mai exact la organizarea legislativului sub forma unui sistem unicameral sau multicameral (în particular axându-mă pe situația bicameralismului). În acest subcapitol descriu o serie de direcții de cercetare din teoria alegerii publice, majoritatea studiilor din domeniu fiind favorabile sistemelor bicamerale. Mai întâi, prezint prima abordare extinsă a problemei bicameralismului în teoria alegerii publice, aparținându-le lui Buchanan și Tullock (1999, [1962]), care discută problema reprezentării grupurilor de interese în legislativ. Apoi, discut două avantaje ale bicameralismului în raport cu sistemele unicamerale caracterizate de regula majorității simple, anume reducerea posibilității de apariție a tiraniei majorității ca urmare a creării unor majorități ciclice în spații decizionale multidimensionale (Riker : 1992) și reducerea instabilității legislative prin crearea unor alternative nedominate (Hammond și Miller : 1987 ; Miller *et al.* : 1996).

7.2.1. *Bicameralismul şi reprezentarea grupurilor de interese*

După cum menţionam mai sus, conform lui Stigler, „raţiunea centrală a reprezentării [*politice*] este să ofere o reprezentare eficientă a mulţimii intereselor de grup ce exprimă dorinţele cetăţenilor care alcătuiesc statul" (1971, p. 17). Această perspectivă este adoptată de o serie de teoreticieni din cadrul teoriei alegerii publice[18], fiind utilizată şi ca argument justificativ pentru construirea sistemelor parlamentare multicamerale. Buchanan şi Tullock (1999 [1962], pp. 231-233) oferă un astfel de argument, exemplificând prin următorul caz: există un grup social alcătuit din nouă persoane şi trei grupuri de interese - grupul muncitorilor, grupul proprietarilor şi grupul comercianţilor. Grupul social elaborează o constituţie care stipulează că reprezentarea intereselor se va realiza prin intermediul unui corp bicameral, iar în fiecare cameră (care conţine câte trei mandate) deciziile vor fi luate prin majoritate simplă. În acest corp, prima cameră va fi aleasă printr-un criteriu funcţional, astfel încât fiecărui grup de interese îi revine câte un mandat în cadrul camerei, iar cea de-a doua (Senatul) va fi aleasă printr-un mecanism în care fiecare dintre cele trei circumscripţii sunt alcătuite aleatoriu din câte trei membri. În ipoteza în care legislativul ar fi unicameral, orice coaliţie alcătuită din doi reprezentanţi ar fi decisivă în procesul legislativ, al treilea grup de interese având posibilitatea de a exploata. Situaţia este similară şi în cazul în care legislativul ar fi alcătuit din două camere în care mandatele sunt distribuite conform unui sistem electoral identic. În exemplul de faţă însă, deoarece circumscripţiile care atribuie mandate în camera a doua sunt construite printr-un mecanism aleatoriu, coaliţia realizată în prima cameră (de exemplu, muncitori-proprietari) nu va fi susţinută în Senat decât ca un caz special, în care doi dintre cei trei senatori sunt aleşi de alegători ai grupurilor muncitori-proprietari. Dacă, în schimb, unul dintre alegătorii din grupul comercianţilor participă la alegerea unui senator din coaliţia stabilită, aceasta va trebui să ţină cont şi de interesele comercianţilor, extinzând astfel reprezentarea efectivă a intereselor cetăţenilor în adoptarea politicilor.

Părăsind cadrul abstract al exemplului precedent, putem observa că efectele se multiplică pe măsură ce numărul grupurilor de interese şi numărul mandatelor creşte, fiindcă scade probabilitatea ca parlamentarii din camera a doua să fie aleşi de exact grupurile de interese care formează majoritatea în prima cameră. Omogenitatea circumscripţiilor este un alt factor important, deoarece, cu cât acestea sunt mai similare între camere, cu atât „devine mai uşor pentru camere să ajungă la un consens privind politicile" (Bradbury şi Crain: 2004, p. 39). Prin contrast, Buchanan şi Tullock arată că în situaţia de diversitate completă[19], orice aranjament majoritar în cadrul legislativului este aleatoriu şi că nu există stimulente pentru formarea unor coaliţii stabile (Buchanan şi Tullock: 1999 [1962], pp. 235-239).

Situaţia din România reprezintă un tip de *diversitate numerică* (Buchanan şi Tullock: 1999 [1962], p. 245), pentru că mandatele camerelor nu se distribuie conform unui criteriu numeric unitar în circumscripţii, norma de reprezentare fiind diferită în Camera Deputaţilor faţă de Senat. Mai mult, deoarece circumscripţiile Senatului *includ*

18. Pentru o analiză detaliată a teoriei grupurilor de interese, vezi von Winden (1999).
19. Prin diversitate completă se înţelege că „membrii din circumscripţia care alege un reprezentant din prima cameră sunt distribuiţi egal în circumscripţiile pentru cealaltă cameră" (Buchanan şi Tullock: 1962, p. 235).

circumscripţiile Camerei Deputaţilor în mod diferenţiat, sistemul dezavantajează unele majorităţi din circumscripţiile camerei inferioare. Să considerăm, spre exemplu, Colegiul 1 Senat din Bucureşti, care include Colegiile 1 şi 4 Camera Deputaţilor, şi Colegiul 5 Senat, care include Colegiile 10, 11 şi 14 Camera Deputaţilor. Existenţa unei majorităţi de votanţi ai PSD-ului în Colegiile 1 şi 4 va garanta alegerea unui senator al PSD-ului, însă existenţa unei majorităţi de voturi ai PSD-ului în Colegiile 10 şi 11 nu va garanta şi alegerea unui senator social-democrat pentru reprezentarea cetăţenilor din colegiile respective, din cauză că este posibil ca în Colegiul 14 majoritatea să prefere un deputat PD-L, iar din cauza 1) populaţiei mai numeroase sau 2) diferenţei de scor electoral, Colegiul 5 Senat să aleagă un senator PD-L. În cazul în care Colegiul 5 Senat ar fi inclus doar două colegii ale Camerei Deputaţilor, precum Colegiul 1 Senat, acesta ar fi produs de asemenea un candidat social-democrat, situaţia contrară dezavantajând majorităţile din Colegiile 10 şi 11 în raport cu cele din Colegiile 1 şi 4. Cu toate acestea, diversitatea numerică produce avantajele asociate bicameralismului, deşi, după cum argumentează Buchanan şi Tullock (1999 [1962], pp. 244-246), într-o măsură mai mică decât diversitatea completă sau diversitatea de *aranjament*, deoarece poate asigura existenţa unei compoziţii diferite în cele două camere.

Astfel, urmându-i pe Bradbury şi Crain, putem afirma că „necesitatea satisfacerii preferinţelor legislative în două camere alcătuite diferit scade probabilitatea ca interesele minorităţilor să fie ignorate în acordul final" (2004, p. 39). Este important să observăm că acest rezultat se bazează însă pe două condiţii centrale: 1) fiecare cameră are drept de veto asupra legislaţiei[20] şi 2) camerele sunt alcătuite diferit fie din perspectiva: a) circumscripţiilor, b) sistemului electoral sau c) regulilor decizionale[21] (Tsebelis: 2002, p. 212). Dacă prima asumpţie nu este satisfăcută, afirmaţia lui Gilligan şi a colaboratorilor săi (1987): „din moment ce interese diferite domină camere diferite, fiecare interes are drept de veto asupra legislaţiei" este falsă, întrucât, chiar dacă compoziţia partizană diferă, una dintre camere este decisivă. Dacă cea de-a doua asumpţie nu este satisfacută, compoziţia partizană a parlamentului este similară în cele două camere[22], iar efectele introducerii unei camere secunde sunt minimizate[23]. Desigur, chiar şi în cazul satisfacerii ambelor condiţii, este posibilă apariţia situaţiei ca în ambele camere să existe o coaliţie majoritară comună, iar grupurile de interese reprezentate să fie identice, dar spre deosebire de sistemul unicameral, o reprezentare mai largă a grupurilor de interese este posibilă şi, mai mult, stimulată instituţional. Bicameralismul nu este aşadar o condiţie suficientă pentru creşterea nivelului de reprezentare a intereselor alegătorilor, dar este favorabil acestei creşteri.

20. Un contraexemplu este Camera Lorzilor din Parlamentul Marii Britanii.
21. Dacă una dintre camere are reguli de decizie supramajoritare pentru adoptarea unei legi, chiar şi în cazul în care compoziţia partizană este identică în ambele camere, o minoritate poate avea drept de veto asupra legislaţiei.
22. Presupunând că alegătorii votează ideologic (Downs: 2009 [1957]).
23. Acestea însă nu dispar complet. Tsebelis (2002, pp. 212-213) subliniază acest lucru oferind exemplul adoptării în parlamentul italian a unei legi privind violul, în care procesul decizional a durat 17 ani de la prima introducere până la adoptare, în pofida faptului că reprezentarea partizană era aproape identică în cele două camere.

7.2.2. *Bicameralismul şi tirania majorităţii*

Problema creşterii nivelului de reprezentare a grupurilor de interese este importantă pentru Buchanan şi Tullock deoarece prin intermediul acestei creşteri sunt reduse „costurile externe ale acţiunii colective" (1999 [1962], p. 233), adică acele costuri pe care indivizii le plătesc pentru producerea bunurilor de pe urma cărora nu obţin niciun beneficiu (acest tip de costuri sunt discutate şi în subcapitolul 7.1.2.1, cu referire la cetăţenii care nu beneficiază de pe urma proiectelor de tip *pork-barrel*). Întrucât costurile externe însă „scad pe măsură ce procentajul [...] votanţilor necesari pentru acord creşte ; şi sunt complet evitate prin necesitatea unanimităţii" (Levmore : 1992, pp. 146-147), putem infera că problema este generată de adoptarea deciziilor prin intermediul majorităţii simple. Riker (1992a, p. 102) identifică cinci răspunsuri pentru rezolvarea *nedreptăţii* generate de sistemele unicamerale : 1) introducerea unor reguli de decizie supramajoritare, 2) alegerea separată a ramurii executive, 3) multipartidismul, 4) atribuirea dreptului de veto asupra legislaţiei unei instituţii juridice şi 5) bicameralismul.

Impunerea unor costuri externe poate fi interpretată ca o formă clasică de tiranie a majorităţii şi poate fi în principiu ameliorată prin folosirea uneia dintre cele cinci soluţii enumerate anterior, deşi Buchanan şi Tullock atrag atenţia asupra diferenţei de costuri decizionale plătite în cazul unei supramajorităţi faţă de un sistem bicameral în care se votează conform unei majorităţi simple (Buchanan şi Tullock : 1999 [1962], p. 233). Riker (1992a) oferă însă o interpretare diferită a tiraniei majorităţii, care se referă la „tirania unei majorităţi asupra altei majorităţi, ce poate apărea dacă nu există o majoritate unică" (Riker : 1992a, p. 104). Conform lui Riker, acest tip de tiranie a majorităţii este înlăturată în mod optim doar prin intermediul bicameralismului.

Problema identificată de Riker îşi are rădăcinile în paradoxul votantului (Arrow : 1963, p. 3) sau, mai simplu, în existenţa majorităţilor ciclice, anume situaţii în care o alternativă A este preferată din punct de vedere social unei alternative B, care este la rândul ei preferată unei alternative C şi care este la rândul ei preferată lui A. În cazul existenţei unor astfel de majorităţi, orice decizie adoptată[24] este 1) tiranică, în sensul lui Riker (1992a) şi 2) instabilă, deoarece poate fi învinsă de o altă majoritate. O soluţie pentru rezolvarea paradoxului votantului este oferită de Black (1948) care introduce asumpţia preferinţelor cu un singur vârf[25], anume preferinţe care au un punct ideal, numit optim (Black : 1948, p. 25), în care nivelul de utilitate oferit de alegerea respectivei alternative este cel mai ridicat. Pornind de la acest punct, nivelul de utilitate al fiecărui individ descreşte monoton spre stânga şi spre dreapta, proporţional cu distanţa dintre alternativa

24. Procedurile din sistemul legislativ permit adoptarea unor decizii şi în cazul existenţei unor majorităţi ciclice. Riker (1992a) şi Levmore (1992) oferă exemple în acest sens, care ilustrează puterea „planificatorilor agendei" (*agenda-setters*), arătând că adeseori aceştia pot manipula agenda prin următoarea procedură : se compară două alternative într-o primă fază, urmând ca în a doua fază alternativa câştigătoare din faza întâi să fie comparată cu cea de-a treia alternativă. În acest caz, dacă avem majoritatea ciclică A > B > C > A, iar C este alternativa favorită a planificatorilor agendei, A şi B sunt comparate în prima fază, A este declarată învingătoare şi este comparată cu C, care este preferată lui A şi este declarată alternativa preferată social, deşi B este preferată lui C (Riker : 1992a, p. 105 ; Levmore : 1992, p. 147).

25. *Single-peaked preferences* ; traducerea îi aparţine lui Miroiu (2006, p. 200).

în cauză şi punctul optim. Alegerea socială va fi cea preferată de votantul median, existenţa unor majorităţi ciclice în acest caz fiind imposibilă. Pentru o mai bună înţelegere, să considerăm următorul exemplu: avem trei votanţi, x, y şi z, care au de ales între alternativele A, B şi C, ordonate astfel pe o dimensiune ideologică. Presupunem că x, care are o poziţie ideală mai apropiată de A, preferă alternativele în ordinea A > B > C, deoarece B este mai apropiat decât C pe dimensiunea ideologică. Considerăm că y este poziţionat între A şi B, însă mai aproape de B. Astfel, y preferă B > A > C. Nu în ultimul rând, considerăm că z este poziţionat exact în punctul alternativei C, astfel că acesta preferă C > B > A, C reprezentând vârful funcţiei sale de utilitate, iar B fiind mai aproape de z decât A. Putem observa că B este preferat lui A cu 2 voturi la 1, A este preferat lui C cu 2 voturi la 1 şi B este preferat lui C cu 2 voturi la 1. Astfel, ordinea relaţiei de preferinţă socială este B > A > C, B fiind alternativa preferată de votantul median şi în consecinţă, de grup.

Soluţia lui Black se bazează însă pe faptul că o politică poate fi modelată unidimensional, mai exact, că preferinţele votanţilor pot fi ordonate pe o singură dimensiune. Cu toate acestea, după cum explică Clausen (1973), o politică poate avea frecvent mai multe dimensiuni (de exemplu, management guvernamental, bunăstare socială, libertăţi civile etc.), caz în care, conform lui McKelvey, „intranzitivităţile regulii majorităţii se extind pe întregul spaţiu astfel încât toate punctele sunt în aceeaşi mulţime de cicluri" (1979, p. 1085). Mai exact, McKelvey demonstrează că în aproape toate cazurile, dacă spaţiul în care se iau deciziile este multidimensional, o alternativă poate fi preferată altei alternative de o majoritate, iar ultima poate fi preferată primei alternative de o altă majoritate[26]. Pornind de la această teză, Riker afirmă că, „dacă există două sau mai multe dimensiuni, concluzia este că majorităţile sunt aproape întotdeauna tiranice" (1992a, p. 108).

Bicameralismul, în accepţiunea lui Riker (1992a) şi Levmore (1992), acţionează ca un „mecanism de amânare" (Levmore: 1992, p. 151), căruia îi poate fi atribuit atât rolul de a bloca legislaţia şi a conserva statu-quoul, cât şi de a încuraja dezbaterile şi a rafina legislaţia (Levmore: 1992, p. 151). Riker argumentează că, deşi rolul de mecanism de amânare al bicameralismului este esenţial pentru blocarea tiraniei majorităţii, cele patru forme alternative de amânare discutate anterior au un efect similar. Avantajul bicameralismului este însă că, dacă politicile sunt unidimensionale, acesta este singurul care poate permite adoptarea unei decizii fără amânări sau blocaje, justificarea fiind că deciziile nu vor fi tiranice deoarece, conform teoriei votantului median, există o majoritate unică. Altfel spus, „structura bicamerală este soluţia pentru problema instituţională a regulii majorităţii. Precum alte mecanisme, amână atunci când nu există echilibru. Spre deosebire de acestea însă, încurajează - sau cel puţin nu împiedică - decizia când există un echilibru. În acelaşi timp, acesta împiedică tirania majorităţii şi promovează deciziile majoritare" (Riker: 1992b, p. 168).

26. Riker arată printr-un exemplu că propoziţia se confirmă în general şi în cel mai simplu caz, în care există doar trei votanţi şi două dimensiuni, deoarece găsirea unui echilibru este foarte dificilă, iar acesta nu este stabil. Problema se amplifică proporţional cu creşterea numărului dimensiunilor şi a numărului votanţilor (Riker: 1992a, p. 109).

7.2.3. *Bicameralismul şi instabilitatea legislativă*

După cum afirmam în subcapitolul precedent, problema majorităţilor ciclice generează simultan tirania majorităţii, în sensul atribuit de Riker (1992a) termenului, şi instabilitate legislativă. În termenii lui Bradbury şi Crain, „dacă legislativul adoptă o lege care poate fi învinsă prin formarea unei coaliţii noi, printr-o schimbare în preferinţele membrilor legislativului sau prin diferenţe date de prezenţa la vot în legislativ, politicile se vor schimba frecvent" (2004, p. 40). În limbajul teoriei jocurilor, se consideră că astfel de legi sunt alternative dominate (Hammond şi Miller: 1987, p. 1157), în sensul că, ţinând cont de regulile jocului, acestea pot fi modificate de o majoritate care preferă altă alternativă. Mulţimea alternativelor nedominate este denumită „nucleul instituţiei sociale" (Hammond şi Miller: 1987, p. 1157), iar prin alegerea exclusivă a alternativelor din nucleu se poate asigura stabilitatea legislativă. Problema rezidă însă în faptul că, după cum demonstrează McKelvey (1979), în general nucleul unicameral în situaţia în care politicile sunt multidimensionale este alcătuit din mulţimea vidă.

Pornind de la ideea lui Shepsle (1981) privind inducerea echilibrului legislativ prin intermediul instituţiilor, Hammond şi Miller (1987) demonstrează că introducerea unui sistem bicameral produce un nucleu nevid, în situaţii în care un sistem unicameral nu reuşeşte acest lucru[27]. Pentru a înţelege argumentul principal, să considerăm exemplul oferit de Miller şi colaboratorii săi (1996), în care avem 6 votanţi şi 5 alternative care ordonează preferinţele conform tabelului 7.1.

Tabelul 7.1. Generarea unui nucleu nevid prin intermediul sistemului bicameral

	Votanţii şi preferinţele					
Alegeri	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Alegerea 1	A	A	B	B	C	D
Alegerea 2	B	C	C	D	D	A
Alegerea 3	C	D	D	A	A	B
Alegerea 4	E	E	E	E	E	E
Alegerea 5	D	B	A	C	B	C

Sursa: Miller *et al.*: 1996, p. 89

Conform majorităţii simple avem următoarele relaţii : A > B (prin coaliţia 1, 2, 5, 6), A > C (prin coaliţia 1, 2, 4, 6), A > E (prin coaliţia 1, 2, 4, 5, 6), B > C (prin coaliţia 1, 3, 4, 6), B > E (prin coaliţia 1, 3, 4, 6), C > D (prin coaliţia 1, 2, 3, 5), C > E (prin coaliţia 1, 2, 3, 5), D > A (prin coaliţia 3, 4, 5, 6), iar D > E (prin coaliţia 2, 3, 4, 5, 6). Din moment ce nu există nicio alternativă care să fie nedominată, adică să nu poată fi invinsă de către una dintre posibilele coaliţii decisive[28], rezultă că nucleul instituţional este vid.

27. Rezultatul obţinut de Hammond şi Miller (1987) doar pentru un spaţiu bidimensional este generalizat de Brennan şi Hamlin (1992) pentru un spaţiu n-dimensional.
28. O coaliţie este decisivă pentru o alternativă „dacă membrii coaliţiei, ţinând cont de regulile instituţiei, pot să impună alternativa în dauna tuturor celorlalte" (Miller *et al.* : 1996, p. 87).

Dacă modificăm structura instituţională, în schimb, şi introducem o a doua cameră în care plasăm votanţii 4, 5 şi 6, avem un rezultat diferit. Astfel, „în timp ce coaliţia {3, 4, 5, 6} este decisivă în legislativul unicameral alcătuit din 6 membri, această coaliţie nu este decisivă în legislatura bicamerală corespondentă deoarece nu conţine o majoritate din camera membrilor {1, 2, 3}. Altfel spus, coaliţia minoritară {1, 2} nu are putere de blocaj în legislatura unicamerală, dar membrii săi pot bloca orice acţiune în legislatura bicamerală" (Miller *et al.* : 1996, p. 87). Din moment ce nu mai există aşadar o coaliţie decisivă care să prefere pe D lui A, A este în nucleu. O situaţie identică avem şi în cazul coaliţiei {1, 2, 3, 5}, care nu mai este decisivă în camera ce îi conţine pe {4, 5, 6}, astfel că C nu mai este preferat de o coaliţie decisivă lui D, de unde rezultă că şi D este în nucleu. A şi D sunt aşadar în nucleul bicameral, ceea ce înseamnă în termeni practici că aceste alternative nu pot fi înlocuite în condiţiile în care profilele preferinţelor rămân neschimbate.

Concluzionând, „efectul reducerii puterii coaliţiilor majoritare poate fi crearea unui nucleu acolo unde acesta nu exista anterior [...] sau extinderea dimensiunii nucleului, dacă acesta deja există" (Miller *et al.* : 1996, p. 90), ambele efecte ducând la o creştere a stabilităţii legislative.

7.3. Direcţii alternative de cercetare

Pe lângă problemele discutate în subcapitolele precedente, teoria alegerii publice conţine şi alte direcţii de cercetare relevante pentru studiul mărimii şi structurii legislativelor[29]. În primul rând, mărimea legislativului poate avea efecte asupra producţiei legislative. Shughart şi Tollison (1986) argumentează că, odată cu creşterea legislativului, creşte numărul de acte normative adoptate deoarece fenomenul de schimb reciproc de voturi se accentuează. Poziţia este susţinută empiric şi de Rogers, care pune accentul pe extinderea numărului celor care au iniţiativa legislativă (2005). Crain (1979), în schimb, argumentează că efectul mărimii legislativului nu poate fi determinat cu exactitate din cauză că: 1) pe de o parte, costurile de tranzacţie plătite pentru obţinerea unei majorităţi cresc proporţional cu numărul de parlamentari implicaţi, iar astfel numărul actelor legislative adoptate se reduce, dar 2) pe de altă parte, creşte gradul de specializare al legislativului deoarece se suplimentează numărul comisiilor sau se integrează un număr mai mare de experţi în comisii, ducând la reducerea costurilor votului şi, în consecinţă, a costurilor pentru întrunirea unei majorităţi (Crain *apud* Thornton şi Ulrich: 1999, p. 589). Un alt efect interesant, neabordat însă pe larg în literatura de specialitate, este impactul mărimii legislativului asupra prezenţei la vot. Stigler (1976, pp. 30-31) analizează succint acest efect, folosind ca eşantion alegerile pentru guvernatori din SUA în perioada 1968-1970. Concluzia lui Stigler este că mărimea legislativului se corelează negativ cu prezenţa la vot, explicaţia oferită fiind că, odată cu creşterea numărului de membri ai legislativului, cresc şi costurile de informare a votanţilor şi aceştia sunt descurajaţi să participe la procesul electoral. Nu în ultimul rând, McCormick şi Tollison (1981) identifică o corelaţie

29. Lista direcţiilor prezentate în această secţiune nu are, desigur, un caracter exhaustiv.

negativă între mărimea legislativului şi activităţile de redistribuţie a veniturilor, din cauză că o dimensiune mare a legislativului duce la o activitate de lobby scăzută şi, în consecinţă, stimulentele pentru efectuarea transferurilor de venituri se diminuează.

Efectele asupra producţiei legislative sunt studiate şi din perspectiva structurii corpului legislativ. Din moment ce bicameralismul duce la stabilitate, în sensul în care politicile sunt mai dificil de schimbat de o majoritate alternativă, putem afirma că, *prima facie*, producţia legislativă va fi mai scăzută. Rogers (2003) contestă însă această conjectură, argumentând că spaţiul politicilor nu este static, ci că este extins ca urmare a introducerii unei a doua camere. Astfel, deşi prin introducerea unei camere secunde mai multe propuneri legislative vor fi respinse, parlamentarii vor fi stimulaţi să propună un număr mai mare de legi decât în sistemul unicameral, în cazul în care şi a doua cameră are dreptul de iniţiativă legislativă (Rogers: 2003, pp. 512-514).

O altă direcţie importantă în ceea ce priveşte structura legislativului este studierea efectelor bicameralismului asupra descentralizării puterii decizionale. Diermeier şi Myerson (1999) analizează această problemă în cadrul unei *teorii a organizării legislative*, concluzionând că 1) în legislativele unicamerale parlamentarii au cele mai puternice stimulente pentru a delega autoritatea legislativă unei conduceri restrânse, 2) în sistemele unicamerale în care preşedintele este un jucător veto[30] parlamentarii sunt stimulaţi să modifice sistemul prin descentralizarea autorităţii legislative şi 3) în sistemele bicamerale, pe măsură ce mărimea celei de-a doua camere creşte, parlamentarii din prima cameră sunt stimulaţi să introducă obstacole intrainstituţionale, cum ar fi încurajarea creşterii jucătorilor veto partizani sau introducerea unor reguli supramajoritare (Diermeier şi Myerson: 1999, p. 1195).

De asemenea, o direcţie de cercetare importantă se referă la efectele bicameralismului asupra votului membrilor săi. Gross (1982) cercetează influenţa bicameralismului asupra comportamentului strategic[31] al parlamentarilor, concluzionând că politicile adoptate vor depinde de ordinea de vot, de preferinţele parlamentarilor, de asumarea sau neasumarea unui comportament strategic de către parlamentari şi de poziţionarea parlamentarilor între camere. Gross arată şi că, presupunându-se existenţa atât a unui vot sincer, cât şi a unui vot sofisticat, politicile adoptate pot să nu facă parte din mulţimea alternativelor Condorcet[32] şi că, în cazul votului sincer, politicile adoptate pot să nu facă parte din mulţimea alternativelor Pareto optime, dar în cazul votului sofisticat, politica aleasă va fi Pareto optimă[33] (Gross: 1982, pp. 523-524).

30. Vezi Tsebelis (2002).
31. Vezi şi capitolul 8 din acest volum.
32. O alternativă este considerată învingător Condorcet dacă este preferată fiecărei alte alternative în comparaţii pe perechi cu acestea.
33. O alternativă este Pareto optimă dacă nu există nicio altă alternativă preferată de cel puţin un membru al grupului în dauna acesteia şi indiferentă pentru ceilalţi membri.

Bibliografie

Arrow, K. (1963), *Social Choice and Individual Values*, ed. a II-a, New York: John Wiley & Sons.

Baqir, R. (2002), „Districting and Government Overspending", *Journal of Political Economy*, 110(6), pp. 1318-1354.

Baron, D., Ferejohn, J. (1989), „Bargaining in Legislatures", *American Political Science Review*, 83(4), pp. 1181-1206.

Black, D. (1948), „On the Rationale of Group Decision-making", *Journal of Political Economy*, 56(1), pp. 23-34.

Bradbury, J.C., Crain, M. (2001), „Legislative District Configurations and Fiscal Policy in American States", *Public Choice*, 125, pp. 385-407.

Bradbury, J.C., Crain, M. (2004), „Bicameralism", în Rowley şi Schneider (eds.), *The Encyclopedia of Public Choice*, New York: Kluwer Academic Publishers, pp. 39-41.

Bradbury, J.C., Stephenson, F. (2003), „Local Government Structure and Public Expenditures", *Public Choice*, 115, pp. 185-198.

Brennan, G., Hamlin, A. (1992), „Bicameralism and Majoritarian Equilibrium", *Public Choice*, 74(2), pp. 169-179.

Buchanan, J., Tullock, G. (1999 [1962]), *The Calculus of Consent*, Indianapolis: Liberty Fund Inc.

Callahan, G., Ikeda, S. (2004), „The Career of Robert Moses", *The Independent Review*, 9(2), pp. 253-261.

Chen, J., Malhotra, N. (2007), „The Law of k/n: The Effect of Chamber Size on Government Spending in Bicameral Legislatures", *American Political Science Review*, 101(4), pp. 657-676.

Clausen, A. (1973), *How Congressmen Decide: A Policy Focus*, New York: St. Martins Press.

Crain, M. (1979), „Cost and Output in the Legislative Firm", *Journal of Legal Studies*, 8(3), pp. 607-621.

Diermeier, D., Myerson, R. (1999), „Bicameralism and Its Consequences for the Internal Organization of Legislatures", *American Economic Review*, 89(5), pp. 1182-1196.

Downs, A. (2009 [1957]), *O teorie economică a democraţiei* [*An Economic Theory of Democracy*], trad. de Şerban Cerchez, Iaşi: Institutul european.

Egger, P., Koethenbuerger, M. (2010), „Government Spending and Legislative Organization: Quasi-Experimental Evidence from Germany", *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), pp. 200-212.

Fiorino, N., Ricciuti, R. (2007), „Legislature Size and Government Spending in Italian Regions: Forecasting the Effects of a Reform", *Public Choice*, 131, pp. 117-125.

Frederick, B. (2009), „Not Quite a Full House: The Case for Enlarging the House of Representatives", *Bridgewater Review*, 28(2), pp. 23-25.

Gilligan, T., Marshall, W., Weingast, B. (1987), „Regulation and the Theory of Legislative Choice: The Interstate Commerce Act of 1887", *California Institute of Technology, Social Science Working Paper No. 628.*

Gilligan, T., Matsusaka, J. (1995), „Deviations form Constituent Interests: The Role of the Legislative Structure and Political Parties in the States", *Economic Inquiry*, 33(3), pp. 383-401.

Gilligan, T., Matsusaka, J. (2001), „Fiscal Policy, Legislature Size and Political Parties: Evidence from State and Local Governments in the First Half of the Twentieth Century", *National Tax Journal*, 54(1), pp. 57-82.

Gross, D. (1982), „Bicameralism and the Theory of Voting", *The Western Political Quarterly*, 35(4), pp. 511-526.

Hammond, T., Miller, G. (1987), „The Core of the Constitution", *American Political Science Review*, 81(4), pp. 1155-1174.

Levmore, S. (1992), „Bicameralism: When Are Two Decisions Better than One?", *International Review of Law and Economics*, 12, pp. 145-162.

Matsusaka, J. (1995), „Fiscal Effects of the Voter Initiative: Evidence From the Last 30 Years", *Journal of Political Economy*, 103(3), pp. 587-623.

McCormick, R., Tollison, R. (1981), *Politicians, Legislation and the Economy: An Inquiry into the Interest-Group Theory of Government*, Boston: Martinus Nijhoff.

McKelvey, R. (1979), „General Conditions for Global Intransitivities in Formal Voting Models", *Econometrica*, 47(5), pp. 1085-1112.

Miller, G., Hammond, T., Kile, C. (1996), „Bicameralism and the Core: An Experimental Test", *Legislative Studies Quarterly*, 21(1), pp. 83-103.

Miroiu, A. (2006), *Fundamentele politicii*. Vol. I: *Preferinţe şi alegeri colective*, Iaşi: Polirom.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge: Harvard University Press.

Patten, S. (1989), „Making Choices: The Size of the Canadian House of Commons", *Open Access Dissertations and Theses*, Paper 7036.

Peltzmann, S. (1976), „Toward a More General Theory of Regulation", *Journal of Law and Economics*, 19(2), pp. 211-240.

Peltzmann, S. (1992), „Voters as Fiscal Conservatives", *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), pp. 327-361.

Pettersson-Lidbom, P. (2003), „Does the Size of the Legislature Affect the Size of Government? Evidence from a Natural Experiment", *Working Paper*, Department of Economics, University of Stockholm.

Primo, D. (2006), „Stop Us Before We Spend Again: Institutional Constraints on Government Spending", *Economics and Politics*, 18(3), pp. 269-297.

Primo, D., Snyder, J. (2008), „Distributive Politics and the Law of 1/n", *The Journal of Politics*, 70(2), pp. 477-486.

Pukelsheim, F. (2006), „Current Issues of Apportionment Methods", în Simeone şi Pukelsheim (eds.), *Mathematics and Democracy: Recent Advances in Voting Systems and Collective Choice*, Heidelberg: Springer, pp. 167-176.

Riker, W. (1962), *The Theory of Political Coalitions*, New Haven: Yale University Press.

Riker, W. (1992a), „The Justification of Bicameralism", *International Political Science Review*, 13(1), pp. 101-116.

Riker, W. (1992b), „The Merits of Bicameralism", *International Review of Law and Economics*, 12, pp. 166-168.

Rogers, J. (2003), „The Impact of Bicameralism on Legislative Production", *Legislative Studies Quarterly*, 28(4), pp. 509-528.

Rogers, J. (2005), „Empirical Determinants of Bicameral Sequence in State Legislatures", *Legislative Studies Quarterly*, 30(1), pp. 29-42.

Shepsle, K. (1981), „Institutional Arrangements and Equilibrium in Multidimensional Voting Models", *American Journal of Political Science*, 23(1), pp. 27-59.

Shughart, W., Tollison, R. (1986), „On the Growth of Government and the Political Economy of Legislation", *Research in Law and Economics*, 9, pp. 111-127.

Stigler, G. (1976), „The Sizes of Legislatures", *Journal of Legal Studies*, 5(1), pp. 17-34.

Taagepera, R. (1972), „The Size of National Assemblies", *Social Science Research*, 1(4), pp. 385-401.

Thornton, M., Ullrich, M. (1999), „Constituency Size and Government Spending", *Public Finance Review*, 27(6), pp. 588-598.

Tsebelis, G. (2002), *Veto Players: How Political Institutions Work*, Princeton: Princeton University Press.

Weingast, B. (1979), „A Rational Choice Perspective on Congressional Norms", *American Journal of Political Science*, 23(2), pp. 245-262.

Weingast, B., Shepsle, K., Johnsen, C. (1981), „The Political Economy of Benefits and Costs: A Neoclassical Approach to Distributive Politics", *Journal of Political Economy*, 89 (4), pp. 642-664.

von Winden, F. (1999), „On the economic theory of interest groups: Towards a group frame of reference in political economics", *Public Choice*, 100, pp. 1-29.

Capitolul 8

Modele spaţiale ale competiţiei multipartidiste

Andra Roescu*

Rezumat: În acest capitol prezint şi analizez principalele modele de analiză spaţială dezvoltate în cadrul teoriei alegerii publice cu privire la competiţia electorală. După prezentarea principalelor asumpţii şi predicţii ale modelului spaţial clasic, dezvoltat de Anthony Downs în 1957, capitolul continuă cu o dicuţie despre principalele dezvoltări ulterioare ale modelului. Sunt evidenţiate principalele limite şi aspecte mai puţin dezbătute în teoria spaţială, care însă influenţează competiţia electorală. Capitolul se încheie cu o scurtă prezentare a modelului concurent, modelul direcţional, şi cu o discuţie despre coerenţa şi utilitatea acestor abordări în modelarea competiţiei electorale. Concluzia principală este că modelele spaţiale derivate din modelul downsian au evidenţiat importanţa centrului politic pentru competiţie, identificând poziţia de centru ca poziţia de echilibru în multe dintre modele, chiar şi în sisteme electorale proporţionale. Validitatea concluziilor despre echilibru este însă discutabilă, întrucât acesta încă se bazează pe asumpţii restrictive şi uneori nerealiste cu privire la votanţi, partide sau la situaţia de alegere.

8.1. Modelul spaţial clasic al competiţiei spaţiale

Primele încercări de modelare spaţială a competiţiei electorale se leagă de numele lui Anthony Downs (1957) şi al lui Duncan Black (1958). Ideea de modelare spaţială a competiţiei politice a pornit de la modelul economic al lui Harold Hotelling (1929), în care două firme care se află pe aceeaşi stradă (liniară) încearcă să-şi maximizeze profitul prin maximizarea numărului de clienţi. Dacă singurul criteriu de alegere a uneia dintre firme este distanţa la care se află de client, atunci fiecare firmă va urmări să se poziţioneze pe stradă astfel încât să fie cât mai aproape de cât mai mulţi dintre clienţi. Prin urmare, cele două firme se vor deplasa una către cealaltă, apropiindu-se de mijlocul distanţei dintre capetele străzii.

* Beneficiară a proiectului „Burse Doctorale pentru o Societate Sustenabilă", proiect cofinanţat de Uniunea Europeană prin Fondul Social European, Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.

Preluând ideea de modelare spaţială de la Hotelling, Arthur Smithies (1941) şi apoi Anthony Downs (1957) au adaptat-o pentru domeniul politic. În viziunea lui Downs (2009 [1957]), competiţia electorală poate fi imaginată ca desfăşurându-se pe un continuum ideologic unidimensional de tipul dimensiunii stânga-dreapta. Pe acest continuum ideologic se pot reprezenta atât partidele sau candidaţii din competiţie, cât şi votanţii[1]. Criteriul de poziţionare este gradul preferat de intervenţie a statului în economie, axa întinzându-se de la poziţia de extremă stânga care denotă preferinţa pentru o economie complet controlată de stat, notată convenţional cu 0, până la poziţia de dreapta care denotă preferinţa pentru o economie complet liberă, notată convenţional cu 100. Poziţia pe continuum este singurul criteriu folosit de votanţi pentru a alege partidul cu care să voteze în alegeri, aceştia preferându-l întotdeauna pe cel care se apropie cel mai mult de propria poziţie de pe continuum.

Pentru a putea explica modul în care se desfăşoară competiţia electorală între candidaţii sau partidele de pe continuum şi pentru a putea face predicţii cu privire la situaţia de echilibru[2] şi la rezultatul alegerilor, Downs face o serie de asumpţii cu privire la votanţi, partide şi instituţii. Să le luăm pe rând. Votanţii din modelul downsian sunt în primul rând *raţionali*, *maximizatori de utilitate*. Aceştia deţin *informaţie perfectă* cu privire la poziţia partidelor de pe axă, poziţie identică în percepţia tuturor votanţilor. În plus, asociază fiecărei poziţii ocupate de partide pe continuum un anumit nivel al utilităţii, în funcţie de distanţa la care se află aceasta de punctul lor ideal[3]. Cu alte cuvinte, cu cât distanţa dintre poziţia partidului şi poziţia proprie este mai mare, cu atât utilitatea asociată de votant partidului scade. Afirmaţia din urmă duce însă la o altă asumpţie foarte importantă, şi anume cea de *vârf unic* al preferinţelor. Pus să aleagă între două partide situate de aceeaşi parte a punctului său ideal (fie ambele la dreapta, fie ambele la stânga), votantul va prefera în mod necesar partidul care se apropie mai mult de propria poziţie. Să dăm un exemplu pentru a înţelege mai bine această condiţie. Să presupunem că un votant cu punctul ideal la poziţia 20 are de ales între două partide aflate la poziţiile 30 şi 40. Dacă asumpţia de vârf unic este respectată, atunci votantul va prefera partidul de la poziţia 30 în detrimentul celui de la 40. Dacă însă această asumpţie nu este respectată, atunci votantul ar putea prefera partidul de la 40 în detrimentul celui de la 30. Situaţia este identică pentru poziţii aflate la stânga punctului ideal al votantului, adică mai mici de 20. Îl al treilea rând, preferinţele votanţilor sunt relativ *simetrice*[4], însemnând că votantul va asocia acelaşi nivel de utilitate partidelor situate la o distanţă egală de poziţia votantului, de părţi opuse punctului său ideal. În plus, votanţii vor fi indiferenţi între partide care sunt egal depărtate de punctele lor ideale, fie că sunt de părţile opuse sau nu ale acestuia. Dacă simetria preferinţelor nu este presupusă, atunci votantul ar putea asocia o utilitate mai mare preferinţelor de la dreapta, spre exemplu, în detrimentul celor de

1. Poziţia adoptată de votanţi se numeşte punct ideal, întrucât îi returnează votantului cea mai mare utilitate, dacă viziunea asupra gradului de intervenţie a guvernului în economie asociat acestei poziţii ar fi implementată de viitoarea guvernare.
2. Echilibrul se referă la situaţia în care niciun candidat (sau partid) nu va mai avea stimulente să-şi modifice unilateral poziţia, întrucât orice modificare ar duce la pierderea unor voturi.
3. Cea mai utilizată formă a funcţiei de utilitate este cea pătratică, în care utilitatea votantului U_i este dată de minusul pătratului diferenţei dintre poziţia votantului v_i şi a partidului p_j: $U_i = -(v_i - p_j)^2$.
4. Downs nu presupune explicit simetria preferinţelor, însă presupune că asimetria nu este foarte mare (Downs: 2009 [1957], p. 165).

la stânga. Revenind la exemplul anterior, presupunând simetria, votantul de la poziția 20 asociază un nivel de utilitate egal alternativelor de la pozițiile 10 și 30 și este indiferent între ele. Însă renunțând la această asumpție, votantul poate asocia un nivel de utilitate mai mare alternativei de la 30 și o poate prefera în detrimentul alternativei de la 10. De exemplu, dacă votantul trebuie să decidă bugetul pentru un proiect, unde 20 de milioane este bugetul său ideal, atunci acesta poate prefera creșterea bugetului la 30 de milioane în detrimentul scăderii la 10, deși cele două alternative sunt egal depărtate de bugetul său ideal (Hinich și Munger: 1997, p. 30).

În ceea ce privește votul, acesta este *sincer*, iar dimensiunea ideologică descrisă anterior este singura care contează în decizia de a susține un partid sau altul. De asemenea, votul este *determinist*, adică toți votanții se prezintă la vot și toți votează un partid care este cel mai apropiat de punctele lor ideale. Downs admite posibilitatea abținerii de la vot, însă o consideră irațională, cât timp există și cea mai mică diferență de poziție și deci de utilitate între partide, care poate fi percepută de votanți (Downs: 2009 [1957], p. 168).

În sfârșit, Downs face asumpții cu privire la *distribuția votanților* pe continuum, presupunând că aceștia sunt distribuiți fie unimodal în sistemul bipartidist, fie plurimodal în sistemul multipartidist. Distribuția votanților pe continuum este foarte importantă în modelul downsian întrucât, împreună cu sistemul electoral, autorul o consideră responsabilă pentru numărul partidelor din competiție (Downs: 2009 [1957], p. 170). Distribuția votanților este de asemenea foarte importantă și pentru strategiile adoptate de partide la echilibru, aspect la care voi reveni imediat.

În ceea ce privește partidele, acestea sunt definite ca fiind actori *rațional și unitari* (nu există facțiuni în interiorul lor), interesați *doar* de câștigarea alegerilor prezente. Pentru a-și atinge acest scop, partidele propun politici[5], cu alte cuvinte adoptă poziții pe continuum, încercând să maximizeze numărul de voturi obținute[6]. Mai trebuie spus că, în încercarea de a-și maximiza numărul de voturi, partidele se vor deplasa pe continuumul ideologic, însă mobilitatea lor este limitată de poziția celorlalte partide din competiție, dincolo de care nu se pot deplasa. În plus, există restricții puternice asupra accesului unor partide noi în cursă, Downs considerând că accesul nu este posibil decât în condițiile în care distribuția votanților se modifică[7] (Downs: 2009 [1957], p. 177).

Date fiind asumpțiile descrise anterior, sub regula pluralității[8], modelul downsian face predicții cu privire la strategiile adoptate de partide aflate în echibru atât în cadrul sistemului bipartidist, cât și în cadrul modelului multipartidist. Astfel, în sisteme cu două

5. Este foarte important de reținut că partidele propun politici pentru a câștiga alegerile și nu urmăresc să câștige alegerile pentru a putea propune politicile preferate.
6. Partidele maximizează numărul de voturi doar în modelele multipartidiste, în timp ce în modelele bipartidiste maximizează mai degrabă pluralitatea voturilor. Așadar, în al doilea caz, nu urmăresc să obțină cât mai multe voturi, ci să depășească partidul contracandidat cu cât mai multe voturi (Hinich și Ordeshook: 1970).
7. În viziunea downsiană există o singură excepție la această regulă, și anume situația în care un partid nou se formează pentru a constrânge un alt partid să-și modifice poziția. Spre exemplu, dacă unul dintre partide deține o poziție relativ extremă și s-a deplasat spre centrul axei, atunci votanții de la extremă ar putea forma un nou partid care să oblige partidul vechi să revină la poziția inițială. Scopul acestor partide nu este să câștige alegerile, ci să constrângă strategiile altor partide (p. 178).
8. Regula pluralității face parte din sistemele electorale majoritare și este acea regulă de vot conform căreia câștigătoare este alternativa care obține cele mai multe voturi. Este suficient ca o alternativă să obțină mai mult cu un vot decât celelalte alternative, pentru a fi desemnată câștigătoare conform regulii pluralității.

partide, pentru a-şi maximiza numărul de voturi, acestea vor converge spre poziţia votantului median (Black : 1958). Poziţia votantului median este mediana distribuţiei votanţilor, adică acea poziţie de pe continuum care împarte electoratul în două părţi egale la stânga şi la dreapta şi care obţine de obicei cel mai mare număr de voturi. Caracteristica sa fundamentală este că, prin regula majorităţii, în comparaţii pe perechi, poziţia votantului median nu poate fi învinsă de nicio altă alternativă de pe continuum. Sau, altfel spus, ea obţine cel puţin la fel de multe voturi sau mai multe decât oricare altă alternativă. Trebuie precizat că această poziţie nu este în mod necesar unică. Unicitatea apare doar în situaţia în care numărul votanţilor este impar. Dacă numărul votanţilor este însă par, aceasta devine un interval de valori. Totuşi, dacă presupunem că mai mulţi votanţi pot ocupa aceeaşi poziţie, atunci este posibil ca mediana să fie unică şi în cazul unui număr par de votanţi. De asemenea, ar mai trebui precizat că, dacă nicio alternativă nu coincide cu poziţia votantului median, atunci alternativa care se apropie cel mai mult de aceasta va obţine cel mai mare număr de voturi (Hinich şi Munger : 1997, p. 33).

O precizare importantă despre poziţia votantului median este că aceasta depinde de distribuţia votanţilor pe continuum. Dacă votanţii sunt uniform distribuiţi pe continuum, adică există un număr egal de votanţi în fiecare punct de pe continuum, ca în figura 8.1, sau dacă votanţii sunt normal distribuiţi, adică distribuţia urmează curba lui Gauss, ca în figura 8.2, atunci poziţia votantului median coincide cu centrul axei. Dacă însă votanţii sunt distribuiţi bimodal, adică pe continuum există două poziţii unde sunt aşezaţi mai mulţi votanţi decât în rest, ca în figurile 8.3 sau 8.4, atunci poziţia votantului median nu mai coincide cu centrul axei, ci cu mijlocul distribuţiei votanţilor.

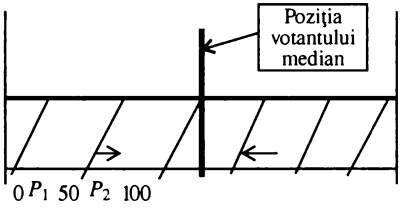


Figura 8.1. – distribuţie uniformă a votanţilor

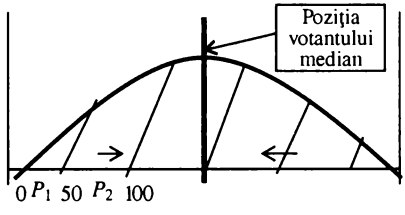


Figura 8.2. – distribuţie normală a votanţilor

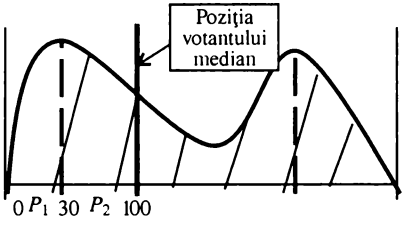


Figura 8.3. – distribuţie bimodală I a votanţilor

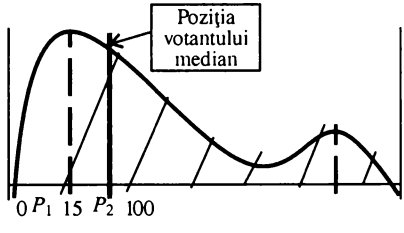


Figura 8.4. – distribuţie bimodală II a votanţilor

Sursă: Downs: 2009

Downs (2009 [1957]) consideră că cele două partide vor migra către centru, adică spre poziţia votantului median, doar atunci când fie nu pierd voturi la extreme, fie când voturile câştigate la centru sunt mai multe decât cele de la extreme. Aşadar, discutând cele patru tipuri de distribuţie, doar în cazul primelor două partidele vor converge către poziţia votantului median. În cazul ultimelor două distribuţii este posibil ca, migrând spre poziţia votantului median, partidele să rişte să piardă mai mulţi votanţi la extreme decât câştigă la centru. Deşi una dintre asumpţiile de bază ale modelului este că votul este determinist şi prin urmare niciun votant nu se va abţine de la vot, Downs totuşi discută această posibilitate pentru situaţia în care apropierea de poziţia votantului median ar însemna deplasarea excesivă pe continuum. Mai mult, pentru cele două distribuţii bimodale din figurile 8.3 şi 8.4, Downs pune la îndoială stabilitatea sistemului şi de asemenea aduce în discuţie posibilitatea intrării în sistem a unui nou partid de centru. Dacă votanţii de la centru se simt nereprezentaţi de cele două partide aflate destul de departe de poziţia lor, aceştia pot determina modificarea distribuţiei şi apariţia unui nou mod[9] la centru, pe care să se formeze un nou partid (Downs: 2009 [1957], pp. 167-172). Evident, pentru ca acest partid să aibă succes, ar trebui să se treacă şi la un sistem electoral proporţional[10].

Downs atribuie existenţa sistemului multipartit unei distribuţii plurimodale, adică unei distribuţii cu mai multe puncte de maximum şi, evident, unui sistem electoral proporţional. Într-un astfel de sistem, partidele vor tinde să ocupe fiecare unul dintre punctele de maximum ale distribuţiei şi nu vor avea stimulentele necesare pentru a se deplasa unul către celălalt. Unul dintre motivele pentru care apropierea nu este avantajoasă este faptul că partidele au mobilitate redusă pe continuum, fiind limitate de poziţiile partidelor care se situează de o parte şi de alta. Prin urmare, un partid care se apropie de poziţia altuia va pierde la fel de multe voturi în favoarea partidului de care se distanţează, tot atâtea câte va câştiga de la partidul de care se apropie. Aşadar, în sistemele multipartite, partidele nu vor converge spre poziţia votantului median, ci se vor distribui echidistant pe continuum (Downs: 2009 [1957], p. 176).

8.2. Limitări şi extinderi ale modelului downsian

Modelul downsian a dat naştere unei literaturi foarte bogate despre modelarea spaţială a competiţiei electorale. Această literatură s-a concentrat în principal asupra a două aspecte: 1) stabilirea condiţiilor necesare şi suficiente pentru ca în modelele spaţiale care relaxează una sau mai multe dintre asumpţiile downsiane echilibrul să existe şi să fie unic şi 2) identificarea poziţiei/poziţiilor adoptate de partide aflate în echilibru. În cele ce urmează,

9. Aici, modul are semnificaţia matematică de cea mai frecventă valoare. Când discutăm despre mai multe moduri, ne referim la cele mai frecvente valori întâlnite, în acest context, poziţiile unde se aglomerează cei mai mulţi dintre votanţi.
10. În sistemele electorale proporţionale, mandatele sunt distribuite partidelor în funcţie de procentul voturilor obţinute, astfel încât procentul mandatelor obţinute de fiecare partid să fie aproximativ egal cu procentul voturilor obţinute de partidul respectiv (Norris: 1997).

prezint şi discut principalele critici şi extinderi aduse modelului downsian şi consecinţele acestora pentru cele două aspecte menţionate anterior, fără a avea pretenţia de exhaustivitate a expunerii.

8.2.1. *Multidimensionalitatea competiţiei electorale*

Una dintre cele mai importante critici aduse modelului downsian vizează validitatea analogiei competiţiei politice cu cea economică (Strokes: 1963), a firmelor lui Hotelling. În cazul firmelor, modelarea bazată pe spaţiul unidimensional şi pe distanţe era rezonabilă, întrucât modelul avea în vedere distanţele fizice dintre firme şi diminuarea costurilor de transport. În cazul competiţiei politice însă, ideea de spaţiu este neclară şi este posibil ca temele de pe unele dintre dimensiuni să nu poată fi ordonate aşa cum o cere modelul downsian. Acestea sunt aşa-zisele teme de valenţă. Exemple de astfel de teme ar putea fi corupţia sau aspecte care ţin de moralitate. Un partid fie accentuează astfel de teme în campanie, fie nu o face, însă niciun partid nu va adopta o poziţie pro-corupţie, spre exemplu. Mai mult, spaţiul competiţiei nu este niciodată unidimensional, ci multidimensional (Davis şi Hinich: 1966; Davis, Hinich şi Ordeshook: 1970; Enelow şi Hinich: 1982, 1984). De altfel, multidimensionalitatea, şi nu distribuţia votanţilor, ar putea fi responsabilă pentru existenţa sistemelor multipartidiste. Şi chiar dacă acceptăm că există mai multe dimensiuni sau că acestea pot fi ordonate, nu înseamnă că toate au aceeaşi importanţă în formarea opţiunilor de vot. Votanţii sau partidele pot acorda *importanţă diferită* temelor de pe dimensiuni diferite, în special dacă discutăm despre momente diferite (Strokes: 1963, p. 371). Iar dacă dimensiunile au o importanţă relativă diferită, atunci acestea cântăresc diferit în decizia votantului de a vota unul sau altul dintre partide (Hinich şi Munger: 1997, p. 52).

Includerea mai multor dimensiuni în modelele spaţiale ridică probleme suplimentare cu privire la legătura dintre aceste dimensiuni şi la modul în care se influenţează reciproc în decizia de vot. Dacă decizia de a susţine o anumită poziţie pe o dimensiune nu influenţează poziţia pe care votantul urmează să o susţină pe celelalte dimensiuni, spunem despre acestea că sunt *separabile*. Dacă, în plus, presupunem că se votează secvenţial pe fiecare dimensiune şi că preferinţele sunt în continuare simetrice şi au un vârf unic, atunci modelul se reduce la o colecţie de modele unidimensionale, în care poziţia votantului median este poziţia de echilibru pe fiecare dintre dimensiuni. Trebuie menţionat că, în acest caz, importanţa relativă acordată fiecărei dimensiuni este un factor care aduce modificări minore modelului. Dacă dimensiunile au o importanţă egală, atunci reprezentarea grafică a preferinţelor devine o serie de cercuri concentrice, care au în mijloc punctul ideal al votantului dat de cele două dimensiuni. Votantul este indiferent între două alternative aflate pe acelaşi cerc, de unde şi denumirea de curbe de indiferenţă pentru aceste cercuri, şi, implicit, preferă strict o alternativă aflată pe un cerc cu o rază mai mică, în detrimentul uneia aflate pe un cerc cu raza mai mare. Figura 8.5 ilustrează această situaţie. Dacă însă dimensiunile au importanţe diferite, atunci cercurile devin elipse verticale sau orizontale, denotând că o modificare cât de mică pe dimensiunea mai importantă returnează votantului o utilitate diferită, mai mică sau mai mare, după caz (Hinich şi Munger: 1997, pp. 54-56). Figurile 8.6 şi 8.7 ilustrează aceste cazuri.

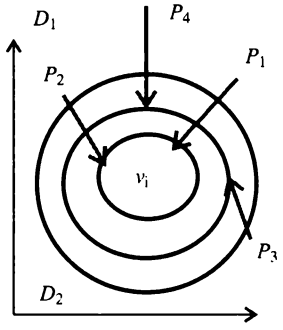


Figura 8.5. – dimensiuni cu importanţă egală

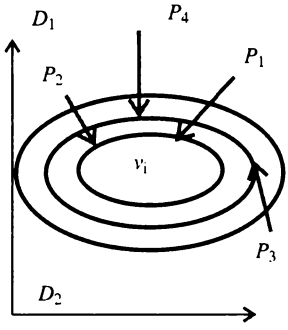


Figura 8.6. – dimensiunea verticală este mai importantă

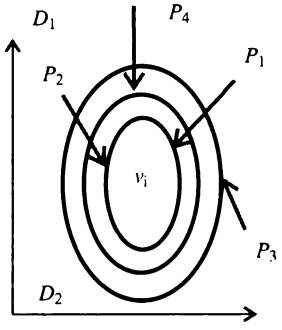


Figura 8.7. – dimensiunea orizontală este mai importantă

Sursă: Hinich şi Munger: 1997, pp. 54-56

Aşadar, aplicând logica expusă anterior, votantul V_i este indiferent între alternativele P_1 şi P_2 şi între alternativele P_3 şi P_4, însă preferă alternativele P_1 şi P_2 alternativelor P_3 şi P_4. Această ordonare a preferinţelor este valabilă pentru toate cele trei cazuri, însă atunci când dimensiunea verticală este mai importantă, o modificare relativ mică (segmentul V_iP_4) pe dimensiunea 1 duce la o scădere a utilităţii resimţite echivalentă cu o modificare relativ mare pe dimensiunea 2 (segmentul V_iP_3). Situaţia este în oglindă atunci când dimensiunea orizontală este mai importantă.

Interesantă este însă situaţia în care dimensiunile nu sunt separabile, iar poziţia susţinută pe o dimensiune determină poziţia susţinută pe cealaltă. În acest caz, vorbim despre *complementaritate negativă* şi *pozitivă*. Să luăm un exemplu pentru a înţelege cele două concepte. Să presupunem că votantul trebuie să voteze bugetul pentru două proiecte reprezentând cele două dimensiuni aduse în discuţie. Complementaritatea negativă se referă la situaţia în care, dacă votantul este nevoit să susţină un buget mai mare decât cel ideal pentru primul proiect, atunci va susţine un buget mai mic decât cel considerat de el ideal pentru al doilea, astfel încât bugetul total să fie echilibrat. Complementaritatea pozitivă se referă la situaţia opusă, în care votantul, nevoit să susţină un buget mai mare decât cel ideal pentru primul proiect, va susţine un buget mai mare decât cel ideal şi pentru al doilea (Hinich şi Munger: 1997, p. 57). În reprezentarea grafică a preferinţelor în acest caz, se vor contura tot curbe de inferenţă elipsoidale, care însă vor fi înclinate spre stânga atunci când între dimensiuni există complementaritate negativă şi spre dreapta atunci când există complementaritate pozitivă. Echilibrul există şi se poate atinge în situaţia în care o alternativă este *mediană în toate direcţiile*, adică indiferent de unghiul sub care este trasată, împarte votanţii în două grupuri egale ca dimensiuni, numărând şi alternativa prin care se trasează mediana (Hinich şi Munger: 1997, p. 67).

8.2.2. *Modelele probabiliste ale competiţiei electorale*

Ideea existenţei mai multor dimensiuni predictive şi votul probabilist au fost încorporate în modelele spaţiale începând cu anii 1960 şi dezvoltate cu precădere în anii 1980 (Enelow şi Hinich: 1981, 1982, 1984; Hinich şi Pollard: 1981; Hinich, Ledyard şi Ordeshook: 1973 etc.). Aceste modele presupun că temele politice pot fi grupate în dimensiuni, iar poziţiile adoptate de partide pe aceste dimensiuni sunt utilizate de votanţi pentru a face predicţii cu privire la direcţiile de politică publică adoptate de partide, dacă vor câştiga alegerile. Pentru a determina poziţiile candidaţilor, votanţii folosesc etichetele ideologice furnizate de mass-media sau de partidele însele, precum şi poziţii de politici adoptate în trecut (Hinich şi Pollard: 1981, p. 324). În plus, autorii introduc în model incertitudine în ceea ce priveşte percepţia votanţilor asupra poziţiilor de politici publice promovate dacă vor fi aleşi. Deşi votanţii au o percepţie comună asupra poziţiei efective a partidelor pe dimensiunile predictive, evaluarea comportamentului viitor în funcţie de aceste poziţii este diferită de la votant la votant. Mai mult, votanţii pot evalua candidaţii nu doar în funcţie de poziţiile adoptate pe dimensiuni, ci şi de caracteristici nonspaţiale (Enelow şi Hinich: 1982). Această clasă de caracteristici vizează toate acele elemente care nu pot fi controlate sau schimbate de candidaţi în campanie, cum ar fi, de exemplu rasa, religia sau caracteristicile etnice. Introducerea caracteristicilor nonspaţiale în funcţia de utilitate a votanţilor[11] are implicaţii puternice pentru modelele spaţiale întrucât, atunci când votanţii le ataşează o pondere suficient de mare în decizia de vot, ar putea alege să voteze cu partidul mai îndepărtat de poziţia lor. Astfel de caracteristici pot fi de asemenea utilizate de votanţi pentru a decide opţiunea de vot, atunci când poziţiile candidaţilor devin prea similare pentru a distinge între aceştia (Enelow şi Hinich: 1982).

În evaluarea poziţiilor candidaţilor sau ale partidelor de către votanţi şi a utilităţii pe care aceştia o vor genera votanţilor dacă vor fi aleşi, mai poate intra şi percepţia asupra capacităţii acestora de a implementa poziţia spaţială adoptată în alegeri (Grofman: 1985). Dacă admitem că niciun partid nu va putea realiza tot ce promite, atunci votanţii pot evalua poziţiile partidelor în raport cu capacitatea acestora de a se deplasa de la poziţiile de politici publice care constituie statu-quoul la poziţiile propuse de aceştia. Cu alte cuvinte, pot percepe partidele ca deţinând poziţii situate între poziţiile adoptate şi statu-quo, şi nu poziţiile pentru care au optat efectiv. În acest caz, poziţia statu-quoului poate deveni o variabilă importantă în evaluarea utilităţii asociate cu fiecare partid, astfel încât, în anumite situaţii, votanţii pot din nou să prefere partide mai îndepărtate de poziţia lor, în cazul în care consideră că poziţia implementată de acestea după alegeri se va apropia mai mult de propria poziţie decât cea implementată de partidul cel mai apropiat de ei (Grofman: 1985).

Poate cea mai importantă modificare adusă modelului downsian vizează asumpţia deterministă despre vot. Dacă în modelul downsian toţi votanţii se prezintă la vot şi votează partidul cu poziţia cea mai apropiată de cea proprie, în modelele dezvoltate ulterior votul devine probabilist. Cu alte cuvinte, votanţii se pot abţine să voteze dacă, evaluând poziţiile partidelor, ajung la concluzia că niciunul dintre acestea nu le va returna un nivel al

11. Autorii precizează că astfel pot fi introduse în model nu doar caracteristicile individuale ale candidaţilor, menţionate anterior, ci şi temele de valenţă menţionate de Strokes (1963) şi care nu pot fi ordonate pe o dimensiune, cum ar fi corupţia sau percepţia asupra moralităţii candidatului (Enelow şi Hinich: 1982).

utilităţii suficient de mare dacă vor câştiga alegerile. Cele mai discutate două situaţii din literatura de specialitate sunt situaţiile în care votanţii se simt alienaţi sau sunt indiferenţi între alternativele propuse (Hinich şi Ordeshook: 1969). În timp ce alienarea se referă la situaţia în care chiar şi cel mai preferat partid nu reuşeşte să returneze un minimum de utilitate admis, indiferenţa vizează situaţia în care diferenţa de utilitate dintre candidaţi nu reuşeşte să depăşească un minimum admis. Împreună sau separat, cele două fenomene pot determina absenteismul. Astfel, un votant poate fi alienat fără a fi indiferent, dacă votantul asociază partidelor utilităţi suficient de diferite, însă partidul preferat este suficient de departe de propria poziţie astfel încât să nu depăşească acel minimum de utilitate admis. De asemenea, un votant poate fi indiferent fără a fi alienat în situaţia în care partidul preferat depăşeşte acest minimum de utilitate, însă nu se diferenţiază suficient de celelalte alternative (Enelow şi Hinich: 1984). Luând însă în calcul faptul că pot exista şi alte criterii de evaluare decât cele spaţiale (Enelow şi Hinich: 1982), poate că totuşi cazurile de indiferenţă se rezolvă prin apelul la astfel de criterii de evaluare.

Trebuie precizat că votul probabilist vizează două aspecte importante. În primul rând, votanţii pot alege să se abţină de la vot, iar în al doilea rând, dacă se prezintă, probabilitatea de a vota partidul preferat nu mai este 1, ci mai mică de 0. Acest din urmă aspect duce la o concluzie foarte interesantă. Dacă probabilitatea de a vota oricare dintre partide este diferită de 0, atunci pot exista votanţi care nu vor vota partidul preferat, considerat a fi partidul cu poziţia cea mai apropiată de cea a votantului, în analiza spaţială (Hinich, Ledyard şi Ordeshook: 1973, p. 165). Această concluzie se poate datora atât evaluării bazate pe caracteristici nonspaţiale (Enelow şi Hinich: 1982), cât şi unor efecte mai puţin discutate în teoria spaţială, generate de sistemul electoral care guvernează alegerile.

8.2.3. *Modelele spaţiale ale competiţiei electorale şi sistemele electorale*

Influenţa sistemului electoral utilizat asupra modelelor electorale de competiţie spaţială au fost mai puţin studiate în literatura de specialitate. Greenberg şi Weber (1985) studiază condiţiile necesare pentru existenţa echilibrului în modelele spaţiale atunci când se foloseşte sistemul cotei uniforme pentru alocarea mandatelor conform listelor de partid. În acest sistem, fiecare partid obţine atâtea mandate de câte ori se cuprinde cota în numărul voturilor obţinute de listă. În acest sistem, autorii demonstrează că există un echilibru cu m alternative (partide), cu condiţia ca preferinţele votanţilor să fie complete, tranzitive şi să aibă un vârf unic. Condiţia de echilibru cu m partide presupune că fiecare dintre aceste partide obţine cel puţin q voturi şi că nu există niciun alt partid care să obţină minimum q voturi dacă intră în competiţie, oriunde pe continuum. Cel mai simplu caz este situaţia în care există o singură alternativă la echilibru. Conform autorilor, această situaţie este o generalizare a teoremei votantului median a lui Black (1958). Pentru ca această situaţie să existe, trebuie ca punctul ideal al votantului cu numărul q de la stânga la dreapta să se afle la dreapta punctului ideal al votantului $n - q + 1$, unde n este numărul total de votanţi. Cu alte cuvinte, cota q trebuie să fie mai mare decât $n/2$, adică minimum 50% + 1, situaţie care corespunde regulii majorităţii simple. Poziţia alternativei câştigătoare la echilibru se află în intervalul închis $[q, n - q + 1]$. Dacă relaţia nu este satisfăcută,

cu alte cuvinte dacă q este mai mic decât $n/2$, atunci la echilibru vor exista mai multe alternative cuprinse în acelaşi interval închis $[q, n - q + 1]$, unde cea mai din stânga alternativă va fi poziţionată la q, iar cea mai din dreapta la $n - q + 1$ (Greenberg şi Weber: 1985, p. 697). Să luăm un exemplu pentru a ilustra cele două situaţii. Fie n = 10, $q_1 = 6$ şi $q_2 = 4$.

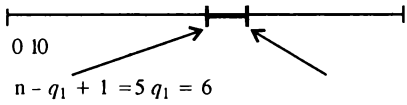


Figura 8.8 : $q=q_1 > n/2$

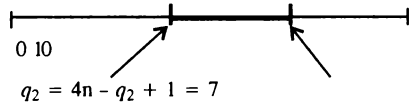


Figura 8.9 : $q=q_2 < n/2$

Greenberg şi Shepsle (1987) fac distincţie între sisteme electorale cu cotă uniformă, cele în care este suficient ca un partid să obţină q voturi pentru a obţine un mandat şi sistemele în care numărul de mandate s este fix, partidele obţinând mandate în funcţie de performanţa lor relativă. Autorii ajung la concluzia că în cazul celei de-a doua clase de sisteme electorale, echilibrul nu există, chiar şi atunci când sunt impuse condiţiile restrictive enunţate pentru modelul cu cotă uniformă: vot sincer, preferinţe complete, tranzitive şi cu vârf unic (Greenberg şi Shepsle: 1987, p. 526).

Spre deosebire de studiile menţionate anterior, Cox (1990) analizează o gamă mult mai variată de sisteme electorale pe care le clasifică după: 1) numărul de voturi v de care dispune fiecare votant, 2) posibilitatea votanţilor de a se abţine parţial, adică de a acorda mai puţine voturi decât cele pe care le au la dispoziţie, 3) posibilitatea de a cumula voturile, adică de a acorda mai multe voturi aceluiaşi candidat şi 4) magnitudinea circumscripţiei m, definită ca fiind numărul mandatelor de acordat în respectiva circumscripţie. Cu ajutorul acestor patru caracteristici pot fi caracterizate atât sistemele electorale cuprinse în familia sistemelor majoritare, cât şi cele cuprinse în familia sistemelor proporţionale. Spre exemplu, în sistemul pluralitar votanţii au un singur vot, magnitudinea circumscripţiei este unu, iar votanţii nu se pot abţine parţial şi nu pot cumula votul. În acelaşi mod caracterizează şi alte trei tipuri de sisteme electorale semiproporţionale[12] în care există mai multe mandate de câştigat şi în care votanţii aleg candidaţi individuali, însă au mai mult de un vot. Cele trei sisteme sunt: votul în bloc - votanţii au la fel de multe voturi câte mandate sunt de câştigat, se pot abţine parţial sau nu, însă nu pot pot cumula voturile, votul limitat - la fel ca votul în bloc, însă în care votanţii au mai puţine voturi decât mandate sau votul cumulativ - la fel ca cele două sisteme anterioare, cu diferenţa că voturile pot fi cumulate, adică acordate unui singur candidat.

Folosind caracterizarea anterioară, Cox (1990) îşi propune să analizeze tendinţele centripete sau centrifuge produse de sistem asupra candidaţilor (sau partidelor) din competiţia electorală, pentru cele trei categorii mari de sistemele electorale în care pot fi clasificate atât sistemele majoritare, cât şi cele proporţionale: sistemele care nu permit nici abţinerea parţială, nici cumularea, sistemele care permit doar abţinerea parţială şi

12. Aceste sisteme sunt clasificate ca fiind semiproporţionale întrucât combină principiul majoritarist al sistemelor majoritare, în care câştigător este cel care obţine cel mai mare număr de voturi, cu circumscripţiile plurinominale caracteristice sistemelor proporţionale, în care se aleg mai mulţi reprezentanţi (Norris: 1997).

sistemele care permit doar cumularea voturilor. În acest scop, Cox presupune un model spaţial unidimensional, în care votul este sincer, preferinţele au vârf unic, iar prezenţa la vot nu este determinată de poziţiile spaţiale adoptate de candidaţi. În ceea ce priveşte competitorii electorali, candidaţii dau partide, presupun că numărul acestora este fix şi cel puţin egal cu doi şi că nu există posibilitatea intrării în cursa electorală a unor noi competitori. De asemenea, presupun că aceştia intră în cursa electorală fie *pentru a-şi maximiza numărul voturilor* - specific atât sistemelor majoritare în care votul este pentru candidaţi nominali, cât şi sistemelor proporţionale, în care de cele mai multe ori se votează liste de partid, şi nu candidaţi individuali -, fie pentru a-şi maximiza numărul locurilor - specific doar sistemelor proporţionale. Prin urmare, partidele pot fi atât maximizatoare de voturi, cât şi de locuri, în timp ce candidaţii nu pot fi doar maximizatori de voturi, din cauză că un candidat nu poate obţine mai mult de un mandat (Cox: 1990, p. 920). În sfârşit, mai presupun că partidele sau candidaţii se pot deplasa liber pe continuumul ideologic, făcând mutări incrementale sau radicale fără costuri. Cox ajunge la concluzia că în cadrul sistemelor care nu permit cumularea voturilor, indiferent dacă permit sau nu abţinerea parţială, tendinţele pot fi atât centripete, cât şi centrifuge, în funcţie de raportul dintre numărul candidaţilor k şi numărul voturilor v per votant în sistemele majoritare şi de raportul dintre magnitudinea circumscripţiei m şi numărul voturilor per votant în cele proporţionale. Când numărul candidaţilor sau magnitudinea circumscripţiei sunt suficient de mari, tendinţa este centripetă, iar competitorii se aglomerează la centrul distribuţiei votanţilor. În caz contrar, tendinţa este centrifugă, însemnând că există o minimă dispersie a candidaţilor. În schimb, atunci când cumularea voturilor este posibilă, tendinţa competitorilor va fi întotdeauna centrifugă. În toate situaţiile în care tendinţa este centrifugă, dacă presupunem în plus că deplasarea pe continuum se face fără costuri şi că avem competitori maximizatori de voturi, atunci, la echilibru, cel mai din stânga competitor va ocupa o poziţie mai mică decât v/m, iar cel mai din dreapta va ocupa o poziţie mai mare decât $m\text{-}v/m$, unde m este magnitudinea circumscripţiei (Cox: 1990). Aşadar, în sistemele unde cumularea nu este permisă, tendinţele centriste pot fi încurajate dacă numărul candidaţilor scade, creşte numărul voturilor pe care fiecare votant le are la dispoziţie şi este interzisă abţinerea parţială. Acest rezultat se explică prin faptul că atunci când competitorii se aglomerează la centru şi votanţii au suficient de multe voturi pe care sunt obligaţi să le folosească integral, aceştia îşi vor împărţi voturile în mod egal între mai mulţi competitori, făcând din poziţia mediană una dominantă, chiar şi în situaţia în care unii competitori vor fi „striviţi" între alţi competitori.

8.2.4. *Partide şi votanţi ca actori strategici în modelele spaţiale*

Modelele discutate anterior se bazează pe asumpţia că numărul partidelor din competiţia electorală este fix şi stabilit exogen. Cu alte cuvinte, este exclusă posibilitatea ca alte partide să intre în cursa electorală sau posibilitatea ca unele dintre partide să decidă să nu intre în competiţie dacă ştiu că vor pierde alegerile. Partidele însă pot fi actori strategici, care pot decide să intre sau să se retragă strategic din cursa electorală, în funcţie de costurile şi beneficiile asociate participării. Când partidele sunt interesate doar de alegerile curente şi au ca unic scop câştigarea alegerilor, atunci vor decide să intre în cursa

electorală dacă şi numai dacă probabilitatea de a câştiga alegerile înmulţită cu beneficiile asociate participării la guvernare vor depăşi costurile intrării în cursă (Cox: 1997, pp. 154-157). Dacă însă ne distanţăm de lumea în care competitorii electorali sunt interesaţi doar de alegerile prezente şi presupunem că rezultatele viitoare pot afecta deciziile prezente, atunci competitorii electorali care nu au nicio şansă să câştige alegerile pot totuşi alege să suporte costul intrării în cursă, în speranţa că participarea la cursă le va aduce beneficii la următoarele alegeri (Downs: 2009 [1957]).

O altă variantă este cea în care partidele sunt interesate doar de alegerile prezente şi, din cauză că nu au şanse să câştige alegerile pe cont propriu, pot alege să candideze sub umbrela unui competitor perceput ca fiind viabil. În acest caz, trebuie luate în considerare două variabile-cheie. Prima este probabilitatea de a reuşi să impună unui competitor puternic un candidat pe o anumită poziţie. A doua este probabilitatea ca acel candidat să obţină mandatul, dat fiind că a fost admis de competitorul mai puternic să candideze pe acea poziţie. Prin urmare, competitorul mai mic trebuie să decidă cu care competitor mare se aliază (dacă sunt mai multe posibilităţi) şi apoi, în cazul în care a reuşit să negocieze anumite poziţii, dacă probabilitatea să câştige mandate de pe acele poziţii este suficient de mare pentru a justifica suportarea costului intrării în cursă. Dacă nu reuşeşte să îşi negocieze poziţii acceptabile, atunci trebuie să decidă dacă intră totuşi în cursă în calitate de competitor independent sau dacă renunţă la cursă (Cox: 1997, p. 164). Dacă luăm în considerare posibilitatea de a obţine un mandat, dată fiind probabilitatea de a obţine o anumită poziţie în cadrul competitorului mai mare, putem concluziona că, dacă regula electorală este uninominală şi colegiul noncompetitiv[13], în sensul în care un competitor este dominant în colegiu, atunci competitorul mai mic nu are niciun motiv să intre în cursa electorală, decât în situaţia în care obţine sprijinul celui dominant. Aceeaşi concluzie se aplică şi situaţiei în care doi competitori sunt dominanţi în colegiu, cu alte cuvinte au şanse egale să obţină mandatul.

Problema acestei abordări, aşa cum recunoaşte însuşi Cox (1997), este că se bazează pe asumpţia că partidele pot anticipa la momentul luării deciziei de intra sau nu în cursă care competitori vor fi viabili sau măcar percepuţi ca fiind viabili în ziua alegerilor şi care nu. Aspectul legat de viabilitatea competitorilor aduce în discuţie distribuţia preferinţelor votanţilor, pe care partidele ar trebui, evident, să o cunoască. Însă şi votanţii se pot comporta strategic, optând să voteze cu a doua sau a treia preferinţă atunci când partidul preferat nu are şanse să câştige alegerile[14] (Feddersen, Sened şi Wright: 1990). Aşadar, atunci când decid dacă să intre sau nu în cursa electorală, competitorii trebuie să fie capabili să-şi anticipeze şansele de a câştiga alegerile, luând în calcul că unii competitori ar putea fi victimele votului strategic[15].

---

13. Evident, concluzia este valabilă şi pentru cazul în care există liste de partid la nivel regional şi unul sau două partide sunt dominante într-o anumită regiune.
14. Ipoteza votului strategic face însă asumpţii puternice cu privire la informaţia deţinută de votanţi. Ca să poată acţiona strategic, aceştia trebuie să aibă la rândul lor informaţii despre proporţia voturilor pe care fiecare competitor urmează să o obţină (Cox: 1990), ceea ce este relativ în opoziţie cu conceptul de *ignoranţă raţională* dezvoltat de asemenea în teoria alegerii publice (pentru o descriere detaliată a acestei teorii, recomand lecturarea capitolului 10).
15. Trebuie precizat că votul strategic poate funcţiona şi în avantajul unui competitor, atunci când acesta este beneficiarul voturilor pe care alegătorii nu doresc să le irosească pe alternativa preferată, dar care nu are şanse să câştige.

Câteva dintre modelele spaţiale ale competiţiei electorale iau în calcul posibilitatea ca atât partidele sau candidaţii, cât şi votanţii să se comporte strategic sau doar pe una dintre acestea. Spre exemplu, Palfrey (1984) discută posibilitatea intrării în cursa electorală a unui al treilea partid în modelul bipartidist clasic, unde există o singură dimensiune relevantă, votanţii sunt uniform distribuiţi pe continuum, au preferinţe simetrice şi cu vârf unic, iar votul este determinist şi sincer. Autorul demonstrează că, dacă există posibilitatea intrării în cursă a unui al treilea partid, atunci poziţia votantului median nu mai este cea de echilibru, din cauză că al treilea partid poate intra undeva în apropierea poziţiei votantului median, la stânga sau la dreapta şi poate câştiga alegerile[16]. Aşadar, la echilibru partidele vor alege poziţii distincte, îndepărtându-se de centru, însă nu atât de mult încât să permită câştigarea alegerilor de către al treilea partid, dacă acesta decide să intre în cursă la poziţia votantului median (Palfrey: 1984, p. 153).

Modelul dezvoltat de Palfrey (1984) presupune că intrarea în competiţie se face secvenţial. Mai întâi, cele două partide consacrate îşi aleg poziţiile, după care, în etapa a doua, al treilea partid, aspirantul, decide dacă şi unde să intre în cursă, cunoscând poziţiile ocupate de celelalte două. Dacă însă decizia de intrare în cursă se face simultan, Feddersen, Sened şi Wright (1990) arată că partidele se vor distanţa unele de altele, alegându-şi poziţiile astfel încât să obţină un procent egal de voturi. Concluzia despre procentul fix de voturi decurge din asumpţia conform căreia niciun partid nu va alege să intre în competiţie, dacă probabilitatea de a câştiga alegerile este 0. Cum un procent mai mic de voturi decât oricare alt partid în condiţiile regulii pluralităţii presupune pierderea alegerilor, rezultă că toate partidele din cursă vor avea un procent egal de voturi, fiindcă altfel nu ar fi intrat în cursă. Interesant în acest model este că, dacă partidele au procente egale de voturi, atunci toţi votanţii din acea societate sunt pivotali, cu alte cuvinte, votul lor este decisiv pentru desemnarea câştigătorului. În aceste condiţii, autorii arată că, la echilibru, cea mai bună strategie a votanţilor este votul sincer, deşi în modelul dezvoltat au posibilitatea să se comporte strategic. Sinceritatea votului decurge din faptul că, dacă decid să voteze pentru alt partid decât cel preferat, atunci partidul preferat va pierde alegerile (Feddersen, Sened şi Wright: 1990, p. 1008).

Posibilitatea acţiunii strategice, atât din partea partidelor, cât şi a votanţilor, este discutată de Austen-Smith şi Banks (1988) şi în cadrul sistemelor proporţionale. Dat fiind specificul acestor sisteme - guvernarea prin coaliţii -, autorii introduc în model nu doar preferinţa pentru un anumit partid, ci şi preferinţa pentru o anumită coaliţie guvernamentală postelectorală. Modelul propus devine un joc secvenţial, în care mai întâi cele trei partide din competiţie îşi anunţă simultan poziţiile, apoi votanţii decid cu cine să voteze şi ulterior, în funcţie de rezultatul votului, partidele propun coaliţii pentru formarea guvernului. Noutatea modelului este aceea că atât partidele, cât şi votanţii au în vedere potenţialele coaliţii postelectorale, partidele adoptând poziţii spaţiale astfel încât să-şi maximizeze şansele de a face parte din coaliţia guvernamentală şi, de asemenea, să-şi maximizeze beneficiile obţinute în cadrul coaliţiei, iar votanţii aleg să voteze astfel încât să maximizeze şansele ca guvernul să fie format de coaliţia lor preferată, adică de cea care propune poziţia cea mai apropiată de cea proprie. Prin urmare, votanţii pot alege să

16. Al treilea partid va obţine voturile a aproape jumătate din electorat, în timp ce partidele iniţiale vor împărţi votului celeilate părţi a electoratului, dat fiind că ocupă aceeaşi poziţie - cea a votantului median.

voteze cu alt partid decât cel preferat, adică cel mai apropiat de propria poziţie, dacă acest lucru creşte şansele ca guvernul să fie format de coaliţia câştigătoare. La echilibru, autorii atată că poziţia votantului median va fi cea susţinută de coaliţie, iar din coaliţie vor face parte partidul cu cel mai mare şi cu cel mai mic număr de voturi. În ceea ce priveşte poziţiile de echilibru ale partidelor, unul dintre acestea va fi situat la poziţia votantului median şi va obţine cel mai mic număr de voturi, iar celelalte două vor fi distribuite simetric de o parte şi de alta a poziţiei votantului median. Cum unii votanţi vor vota strategic, aceştia vor decide cu care dintre cele două partide, cel din dreapta sau cel din stânga, va forma coaliţia partidul aflat la poziţia votantului median. În modelul de faţă, votul strategic creşte şansele apariţiei situaţiei de echilibru, întrucât acţiunea strategică a votanţilor va înclina balanţa în favoarea unuia dintre cele două partide poziţionate la dreapta şi la stânga poziţiei votantului median (Austen-Smith şi Banks: 1988, pp. 414-416).

Pentru a susţine utilitatea votului strategic, autorii oferă un exemplu în care 15 votanţi trebuie să aleagă între trei partide, S, M şi D, ştiind că S şi M au adoptat poziţia 11, iar D poziţia 12. Numărul minim de voturi pentru a obţine reprezentare este de 3. Votanţii 2-15 votează sincer după cum urmează: votanţii 2-5 aleg alternativa S, votanţii 6-11 selectează alternativa M, iar votanţii 12-15 optează pentru alternativa D. Date fiind aceste asumpţii, concluzia modelului este că votantul 1 obţine o utilitate mai mare votând strategic decât votând sincer. Explicaţia este următoarea: dacă votantul 1 alege S, atunci coaliţia va fi formată din M şi D, iar poziţia coaliţiei va fi la $(M + D) / 2 = 11{,}5$; dacă votantul 1 alege M, atunci coaliţia va fi formată de M cu fiecare dintre cele două partide în jumătate din timp (S şi D au acelaşi număr de voturi); când formează coaliţie cu D, poziţia coaliţiei va fi la $1/2 \times (M + D) / 2 + 1/2 \times M = 11{,}25$. Însă dacă votantul 1 se comportă strategic şi votează pentru D, atunci coaliţia va fi formată din S şi M, iar poziţia sa va fi 11, adică va avea cea mai apropiată poziţie de cea proprie dintre cele trei coaliţii posibile. Aşadar, cel mai bună strategie pentru votantul 1 este să se comporte strategic (Austen-Smith şi Banks: 1988, p. 415).

În contrast cu Austen-Smith şi Banks, în articolul său din 1990 despre influenţa diverselor sistemele electorale asupra strategiilor de echilibru, Cox (1990) argumentează că, atunci când abţinerea parţială este permisă, votul strategic creşte şansele obţinerii unui echilibru centrist, chiar şi atunci când numărul candidaţilor din cursa electorală creşte. Explicaţia lui Cox este că, pentru a vota strategic, votanţii trebuie să fie informaţi, iar votanţii informaţi îşi pot coordona mai bine votul între candidaţii grupaţi în jurul poziţiei mediane, astfel încât să facă din poziţia mediană o strategie dominantă pentru partide (Cox: 1990, p. 926). Însă autorul însuşi conchide că influenţa votului strategic asupra echilibrului în diferite sisteme electorale, în special în cele care permit cumularea, mai trebuie studiată pentru a ajunge la nişte concluzii clare.

8.3. Un model concurent - modelul direcţional

Prezentarea modelelor spaţiale ale competiţiei electorale nu ar fi completă fără a aduce în discuţie şi modelul direcţional (Matthews : 1979 ; Rabinowitz şi MacDonald : 1989 ; MacDonald, Listhaung şi Rabinowitz : 1991, 1997 ; Merrill : 1993, 1994, 1995 ; Merrill şi Grofman : 1997, 1999), care s-a dezvoltat ca alternativă la modelul downsian. Autorii modelului direcţional, Rabinowitz şi MacDonald (1989), propun o nouă viziune asupra modului în care votanţii percep competiţia politică şi dimensiunea/dimensiunile pe care aceasta se desfăşoară, precum şi asupra modului în care aceştia îşi formează opţiunile de vot. În modelul direcţional, votanţii au preferinţe difuze cu privire la dimensiunile competiţiei electorale. Ei nu mai au preferinţe ordonate referitoare la poziţiile de politici publice care constituie aceste dimensiuni, ci decid doar dacă susţin sau nu fiecare direcţie de politică publică şi intensitatea cu care o susţin sau o resping. Aşadar, şi în modelul direcţional există un spaţiu ideologic uni- sau multidimensional pe care care se desfăşoară competiţia, însă semnificaţia acestuia este diferită de cea din modelul downsian. Să luăm mai întâi cazul unidimensional. Spre deosebire de axa downsiană, în modelul direcţional centrul axei este *punctul neutru*, adică punctul în care votanţii şi partidele sunt indiferente între direcţiile de politică publică din competiţie. Cele două laturi ale axei, de o parte şi de alta a punctului neutru, reprezintă cele două poziţii pe care votanţii şi partidele le pot adopta în raport cu politica publică aflată în discuţie : cea de susţinere sau de respingere a politicii. Aşadar, într-o prima fază, atât votanţii, cât şi partidele decid dacă susţin sau nu politica publică, stabilind astfel *direcţia* preferinţei lor. Apoi decid *intensitatea* cu care susţin această direcţie, intensitate semnalată prin adoptarea unei poziţii cât mai îndepărtate de punctul neutru, de o parte sau de alta a acestuia. În modelul direcţional, votanţii nu vor prefera partidele care au poziţia cea mai apropiată de a lor, ci partidele care se află de aceeaşi parte a punctului neutru cu ei, adică pe cele care susţin aceeaşi direcţie de politică publică şi care au cea mai intensă poziţie. Autorii modelului explică preferinţa pentru partidele cu poziţiile cele mai intense prin faptul că acestea sunt percepute ca fiind cele mai responsabile, adică cele în cazul cărora există cele mai mare şanse să susţină această direcţie de politică publică şi după alegeri, dacă ajung la guvernare (MacDonald, Listhaung şi Rabinowitz : 1991, p. 1110). Să luăm un exemplu pentru a înţelege mai bine modul în care se formează preferinţele de vot conform modelului direcţional. Să considerăm că politica publică în jurul căreia de desfăşoară competiţia este cea cu privire la asigurările medicale de stat obligatorii. Fiecare dintre cele trei partide din competiţie, P_1, P_2 şi P_3, trebuie să decidă dacă sunt pentru sau împotriva asigurărilor medicale de stat obligatorii şi intensitatea cu care susţin această direcţie, alegând o poziţie între -5 şi 5, unde -5 reprezintă cea mai intensă poziţie antiasigurări obligatorii şi $+5$ cea mai intensă poziţie pro-asigurări obligatorii. Partidele P_1 şi P_2 sunt amândouă împotriva asigurărilor obligatorii, însă P_1 susţine mai intens respingerea acestor asigurări şi adoptă poziţia -5, faţă de P_2 care adoptă poziţia -4. Partidul P_2, în schimb, este moderat în favoarea asigurărilor obligatorii şi adoptă poziţia $+1$. Figura 8.10 ilustrează această situaţie :

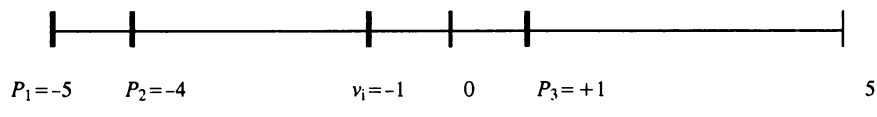


Figura 8.10. – Modelul direcţional de competiţie electorală

În continuare, să calculăm utilitatea asociată de un votant v_i, care este moderat împotriva asigurărilor obligatorii şi care este poziţionat la $v_i = -1$. Pentru cazul unidimensional, utilitatea asociată de un votant unui partid este dată de produsul scalar dintre poziţia partidului minus punctul neutru şi poziţia votantului minus punctul neutru. Cum însă punctul neutru se notează convenţional cu 0, expresia se reduce la produsul dintre poziţia partidului şi poziţia votantului: $U_i = P_i \times v_i$. Aşadar, utilitatea asociată de votantul de la poziţia -1 partidului P_1 va fi $U_1 = (-5) \times (-1) = 5$, utilitatea asociată partidului P_2 va fi $U_2 = (-4) \times (-1) = 4$ şi utilitatea asociată partidului P_3 va fi $U_3 = (+1) \times (-1) = -1$. Prin urmare, votantul va prefera partidul P_1, întrucât acesta se află de aceeaşi parte a punctului neutru cu votantul şi are cea mai intensă poziţie. Spre deosebire de modelul downsian, votantul nu va prefera partidul P_3, deşi se află cel mai aproape de votant, întrucât se situează de cealaltă parte a punctului netru, returnând cea mai mică valoare a utilităţii. Aşadar, tendinţa partidelor în modelul direcţional este de a se îndepărta de centru, deplasându-se spre extremele axei.

Trebuie însă spus că adoptarea unei poziţii prea extreme este penalizată în modelul direcţional, autorii introducând în acest sens conceptul de *regiune de acceptabilitate* (Rabinowitz şi MacDonald: 1989, p. 108). Regiunea de acceptabilitate este definită ca poziţia de intensitate maximă pe care un partid o poate adopta fără a fi catalogat drept extremist[17]. Existenţa regiunii de acceptabilitate nu exclude posibilitatea poziţionării partidelor dincolo de această limită. Însă partidele care trec dincolo de ea suportă o penalizare, ceea ce scade utilitatea asociată de votanţi acestor partide. Funcţia de utilitate pentru un astfel de partid devine $U_i = P_i \times v_i - p$, unde p reprezintă penalizarea. Însă aplicarea penalizării nu presupune că votanţii nu pot susţine acele partide sau că acestea vor pierde în mod necesar alegerile, ci doar că vor suporta această piedere de utilitate (Rabinowitz şi MacDonald: 1989, p. 108). Interesant este că autorii consideră că penalizarea se aplică tuturor partidelor care depăşesc limita regiunii, indiferent dacă votanţii care o aplică se află ei înşişi în interiorul sau în afara regiunii. Mai mult, penalizarea acordată unui partid este aceeaşi pentru toţi votanţii. Regiunea de acceptabilitate şi penalizarea sunt însă concepte vagi în modelul direcţional, autorii neoferind o măsură clară pentru stabilirea acestora[18]. Din acest motiv, cele două concepte au fost puternic criticate de autori care au analizat ulterior modelul direcţional (Westholm: 1994).

Concluzia modelului direcţional cu privire la cazul bipartidist, dacă votanţii sunt simetric distribuiţi în jurul punctului neutru şi dacă cele două partide se află de o parte şi de alta a punctului neutru, este că oricare dintre poziţiile cuprinse între punctul neutru şi limita regiunii de acceptabilitate sunt la fel de dezirabile, întrucât oricare dintre acestea

17. În cazul bidimensional, regiunea de acceptabilitate este un cerc a cărui origine se află în punctul neutru şi a cărei lungime este dată de raza cercului.
18. În articolul din 1991, autorii oferă totuşi o formă pentru funcţia de penalizare $p = r \times P_i - r$, unde r este lungimea regiunii de acceptabilitate. Lungimea regiunii de acceptabilitate este însă stabilită în mod arbitrar în model (MacDonald, Listhaung şi Rabinowitz: 1991, p. 1112).

va aduce partidului jumătate din voturile electoratului. Aşadar, cele două partide se vor afla în permanenţă la egalitate. În ceea ce priveşte cazul multipartit, autorii argumentează că poziţiile cele mai avantajoase sunt cele aflate cât mai departe de punctul neutru, la limita regiunii de acceptabilitate (Rabinowitz şi MacDonald : 1989). Dacă însă numărul votanţilor aflaţi dincolo de limita regiunii de acceptabilitate este suficient de mare, este posibil chiar ca, la echilibru, partidele să prefere poziţii situate dincolo de această regiune. Aşadar, poziţiile adoptate la echilibru sunt dependente de distribuţia votanţilor (Volacu : 2012).

Închei prezentarea modelului direcţional prin a preciza că extinderile descrise în cadrul modelului downsian cu privire la votul probabilist şi posibilitatea de abţinere de la vot, caracteristicile nonspaţiale ale candidaţilor şi competiţia multidimensională sunt valabile şi pentru modelul direcţional. Mai mult, atutorii înşişi (Rabinowitz şi MacDonald : 1989), apoi Merrill (1993, 1994, 1995) şi Grofman (Merrill şi Grofman : 1997, 1999) au încercat să integreze modelele downsian şi direcţional într-un singur model care să încorporeze atât componenta proximităţii, a distanţei dintre poziţia partidului şi a votantului, cât şi pe cea direcţională, a produsului scalar dintre cele două poziţii.

8.4. Discuţie

Modelele spaţiale ale competiţiei electorale au evoluat mult de la Downs (2009 [1957]) până în prezent. Principala contribuţie a dezvoltărilor ulterioare a constat în ideea că echilibrul poate exista şi în condiţiile în care sunt relaxate o bună parte dintre asumpţiile restrictive impuse de modelul clasic. Astfel, aceste modele au adăugat mai multe dimensiuni în competiţie, au permis abţinerea de la vot, au variat numărul de candidaţi, sistemul electoral sub care se desfăşoară alegerile şi au permis actorilor politici, candidaţi, partide şi votanţi, să se comporte strategic. Toate aceste modificări ale modelului clasic au adus teoria spaţială mai aproape de realitatea empirică şi au permis testarea predicţiilor acestor modele în contexte electorale din viaţa reală. Mai mult, au demonstrat importanţa centrului, prin centru înţelegând poziţia votantului median, pentru competiţia electorală. Astfel, multe dintre modelele ulterioare confirmă concluziile downsiene cu privire la echilibrul convergent şi chiar îl extind pentru modele cu mai multe dimensiuni şi vot probabilist (Enelow şi Hinich : 1984) şi chiar pentru unele situaţii particulare cu mai mulţi competitori, când se aplică alte reguli de vot decât cea a pluralităţii (Cox : 1990 ; Austen-Smith şi Banks : 1990 etc.).

Trebuie însă observat că modelele spaţiale actuale încă impun asumpţii restrictive, în special cu privire la funcţiile de preferinţă ale votanţilor şi la posibilitatea intrării în competiţie a unor noi competitori. Rezultatele obţinute până în prezent sunt strict dependente de aceste asumpţii şi de fixarea unor parametri la anumite valori specifice, cum ar fi numărul de candidaţi la 3 sau sistemul electoral la pluralitate sau doar la cota uniformă. De asemenea, relaxarea unora dintre asumpţii se face pe rând, păstrând restul asumpţiilor originale. Spre exemplu, majoritatea modelelor presupun votul probabilist, însă sincer, cu preferinţe simetrice şi cu vârf unic, sau o singură regulă de vot, de obicei cea a pluralităţii, sau doar doi candidaţi sau exclud posibilitatea retragerii strategice a competitorilor

din cursă sau informaţie perfectă, fără să răspundă la întrebările despre existenţa echilibrului şi a poziţiei acestuia în cazul unor modele care relaxează mai multe dintre acestea. În plus, modelele spaţiale ale competiţiei electorale ignoră variabile importante pentru competiţia politică, cum ar fi posibilitatea formării unor coaliţii preelectorale (Cox : 1997) între partide, discuţiile cu privire la nominalizări sau existenţa altor sisteme electorale decât cele majoritate sau proporţiale, a diverselor tipuri de sisteme electorale mixte.

În concluzie, în ceea ce priveşte existenţa echilibrului şi mai ales poziţia acestuia în modelele spaţiale ale competiţiei electorale, este nevoie de cercetări viitoare care să completeze literatura din domeniu cu rezultate privind consecinţele relaxării unor asumpţii suplimentare, precum cele menţionate anterior.

Bibliografie

Austin-Smith, D., Banks, J. (1988), „Elections, Coalitions and Legislative Outcomes", *The American Political Science Review*, 82(2), pp. 405-422.

Black, D. (1958), *The Theory of Committees and Election*, Cambridge : Cambridge University Press ; citat după ediţia din 1987, Kluwer.

Cox, G. (1990), „Centripetal and Centrifugal Incentives in Electoral Systems", *American Journal of Political Science*, 34(4), pp. 903-935.

Cox, G. (2005), „Electoral Institutions and Political Competition : Coordination, Persuasion and Mobilization", în Claude Menard şi Marz Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Dordrecht : Springer.

Cox, G.W. (1997), *Making votes count : Strategic coordination in the world's electoral systems*, Cambridge : Cambridge University Press.

Davis, O.A., Hinich, M.J. (1966), „A Model of Policy Formation in Democratic Society", în Joseph L. Bernd (ed.), *Mathematical Applications in the Social Sciences II*, Dallas, Southern Methodist University Press.

Davis, O.A., Hinich, M.J., Ordeshook, P.C. (1970), „An Expository Development of a Mathematical Model of the Electoral Process", *American Political Science Review*, 64, pp. 426-448.

Downs, A. (2009 [1957]), *An economic theory of democracy*, Londra : Harper Collins ; citat după ediţia în limba română 2009, trad. Şerban Cerkez, Iaşi : Institutul european.

Enelow, J.M., Hinich, M. (1982), „Ideology, Issues and the Spatial Theory of Elections", *American Political Science Review*, 76, pp. 493-501.

Enelow, M.J., Hinich, M.J. (1981), „A new approach to voter uncertainty in the downsian spatial model", *American Journal of Political Science*, 25(3), pp. 483-493.

Enelow, M.J., Hinich, M.J. (1984), „Probabilistic Voting and the Importance of Centrist Ideologies in Democratic Elections", *The Journal of Politics*, 46(2), pp. 459-478.

Enelow, M.J., Hinich, M.J. (1989), „A General Probabilistic Spatial Theory of Elections", *Public Choice*, 61(2), pp. 101-113.

Feddersen, T., Sened, I., Wright, S.G. (1990), „Rational Voting and Candidate Entry under Plurality Rule", *American Journal of Political Science*, 34(4), pp. 1005-1016.

Greenberg, J., Shepsle, K. (1987), „The Effect of Electoral Rewards in Multiparty Competition with Entry", *The American Political Science Review*, 81(2), pp. 525-537.

Greenberg, J., Weber, S. (1985), „Multiparty Equilibria under Proportional Representation", *The American Political Science Review*, 79(3), pp. 693-703.

Grofman, B. (1985), „The Neglected Role of the Status Quo in Models of Issue Voting", *The Journal of Politics*, 47(1), pp. 230-237.

Hinich, M.J., Ledyard, J.O., Ordeshook, P.C. (1973), „A Theory of Electoral Equilibrium: A Spatial Analysis Based on the Theory of Games", *The Journal of Politics*, 35(1), pp. 154-193.
Hinich, M.J., Munger, M. (1997), *Analytical Politics*, New York: Cambridge University Press.
Hinich, M., Pollard, W. (1981), „A New Approach to the Spatial Theory of Electoral Competition", *American Journal of Political Science*, 25(2), pp. 323-341.
Hinich, M., Ordeshook, P.C. (1969), „Abstentions and Equilibrium in the Electoral Process", *Public Choice*, 7, pp. 81-106.
Hinich, M.J., Ordeshook, P.C. (1970), „Plurality Maximization vs. Vote Maximization: A Spatial Analysis with Variable Participation", *The American Political Science Review*, 64(3), pp. 772-791.
MacDonald, S.E., Listhaung, O., Rabinowitz, G. (1991), „Issue and Party Support in Multiparty Systems", *The American Political Science Review*, 85(4), pp. 1107-1131.
MacDonald, S.E., Rabinowitz, G. (1997), „On Correcting for Rationalization", *Journal of Theoretical Politics*, 9(1), pp. 49-55.
MacDonald, S.E., Rabinowitz, G., Listhaung, O. (1997), „Individual Perception and Models of Issue Voting", *Journal of Theoretical Politics*, 9(1), pp. 13-21.
Matthews, S.A. (1979), „A Simple Direction Model of Electoral Competition", *Public Choice*, 34(2), pp. 141-156.
Merrill, S. III (1993), „Voting Behavior under the Directional Spatial Model of Electoral Competition", *Public Choice*, 77, pp. 739-756.
Merrill, S. III (1994), „A probabilistic model for the spatial distribution of party support in multiparty electorates", *Journal of American Statistical Association*, 89(428), pp. 1190-1197.
Merrill, S. III (1995), „Discriminating between Directional and Proximity Spatial Models of Electoral Competition", *Electoral Studies*, 14, pp. 273-287.
Merrill, S. III, Grofman, B. (1997), „Directional and Proximity Models of Voter Utility and Choice: A New Synthesis and an Illustrative Test of Competing Models", *Journal of Theoretical Politics*, 9, pp. 25-48.
Merrill, S. III, Grofman, B. (1999), *A unified theory of party competition. Directional and proximity spatial models*, Cambridge: Cambridge University Press; citat după ed. virtuală 2003.
Moser, G.R. (1999), „Independents and Party Formation: Elite Partisanship as an Intervening Variable in Russian Politics" , *Comparative Politics*, 31(2), pp. 147-165.
Norris, P. (1997), „Choosing Electoral Systems: Proportional, Majoritarian and Mixed Systems", *International Political Science Review*, 18(3), pp. 297-312.
Palfrey, T. (1984), „Spatial Equilibrium with Entry", *The Review of Economic Studies*, 51(1), pp. 139-156.
Rabinowitz, G., Macdonald, S.E. (1989), „A Directional Theory of Issue Voting", *The American Political Science Review*, 83(1), pp. 93-121.
Smithies, A. (1941), „Optimum Location in Spatial Competition", *The Journal of Political Economy*, 49(3), pp. 423-439.
Strokes, D.E. (1963), „Spatial Models of Party Competition", *American Political Science Review*, 57(2), pp. 368-377.
Svetshova, O. (2002), „Gaining Legislative Control through Strategic District Nomination: The Case of the Russian Left in 1995", *Legislative Studies Quarterly*, 27(4), pp. 635-657.
Volacu, A. (2012), „Does Voter Distribution Matter in the Directional Model?", *Perspective Politice*, 4(7), pp. 5-16.
Westholm, A. (1994), „Distance versus Direction: The Illusory Defeat of Proximity Theory of Electoral Choice", *Amerian Political Science Review*, 91(4), pp. 865-883.
Wittman, D. (1983), „Candidate Motivation: A Synthesis of Alternative Theories", *The Americam Political Science Review*, 77(1), pp. 142-157.

Capitolul 9

Economia constituţională

Elena Mega

Rezumat: Acest capitol este dedicat realizării unei introduceri în economia constituţională. Prezint conceptele şi literatura fundamentală, specifice acestui program de cercetare. Încep prin descrierea unor aspecte definitorii ale economiei constituţionale, aşa cum au fost ele introduse de James Buchanan, fondatorul domeniului, şi enunţ succint importanţa studiului acestui program. În continuare, abordez pe larg economia constituţională normativă. Mai întâi discut etapele procesului decizional constituţional şi regulile majorităţii şi unanimităţii. Apoi prezint o analiză instrumentalistă a constituţiilor, prin prisma efectelor pe care le produc. Subcapitolul următor descrie economia constituţională pozitivă concentrându-se asupra conceptelor de „separare verticală" şi „separare orizontală" a puterilor în stat. După acestea, prezint o analiză a evoluţiei constituţiei fiscale din perspectiva lui Geoffrey Brennan şi James Buchanan. În cele din urmă, detaliez un studiu de caz relevant pentru conţinutul acestui capitol, anume evoluţia recentă a Pactului Fiscal al Uniunii Europene.

9.1. Domeniul economiei constituţionale

9.1.1. *Aspecte definitorii*

În 1990, James M. Buchanan definea economia constituţională (EC) ca fiind un program de cercetare centrat pe studiul modului în care sunt definite şi în care funcţionează constituţiile (Buchanan: 1990, p. 1). Prin constituţie, se are în vedere acel sistem de regularizare, parafrazându-l pe Stefan Voigt (1996, p. 182), care specifică alocarea resurselor folosite pentru furnizarea bunurilor publice şi care conţine prevederi privind drepturile individuale menite a proteja persoanele de intervenţia arbitrară a statului sau a altor indivizi, sistem care defineşte organele ce alcătuiesc statul, competenţele acestor organe şi care prezintă proceduri prin care regulile constituţionale pot fi modificate sau prin care se stabilesc reguli subconstituţionale. De precizat este că, în acest capitol, prin constituţie nu se înţelege numai acea lege fundamentală şi explicit asumată a statelor. Termenul vizează aici un *sistem de reguli* caracterizate prin trăsăturile mai sus menţionate. Altfel spus, regulile constituţionale sunt cele care creează un cadru, anumite constrângeri, în

interiorul și conform cărora vor fi adoptate legile neconstituționale (Buchanan: 1990, p. 3), iar ele reprezintă obiectul de studiu al economiei constituționale.

Buchanan (1990) argumentează că analiza definirii și funcționării regulilor constituționale este de natură economică pentru că economia, în sens larg, se referă la alegerea individuală, după diferite criterii, a uneia dintre alternativele disponibile. Economia constituțională studiază tocmai modul în care sunt alese regulile în stadiul preconstituțional și efectele lor în stadiul postconstituțional. Un alt motiv pentru care acest tip de analiză intră în sfera de studiu a economiei neoclasice este că interacțiunile dintre indivizi se bazează pe cooperare, așa cum se întâmplă în economie, și nu pe conflict, așa cum este cazul în studiul politicii (Buchanan: 1990, p. 8). Buchanan (1990, p. 2) mai subliniază particularitățile economiei constituționale față de economia „neconstituțională", economia ortodoxă, în care indivizii fac alegeri în interiorul unor constrângeri impuse anterior, din exterior. Aceste constrângeri iau forma unor instituții, formate prin reguli neconstituționale, ce reglementează schimburile economice dintre indivizi. În cazul economiei constituționale, constrângerile nu sunt date, ci se pune tocmai problema definirii și a alegerii lor.

De ce este relevantă teoria separată a economiei constituționale și ce gol acoperă ea în cercetarea instituțiilor politice în ansamblu? J. Backhaus (2001, p. 5) formulează un argument pornind de la următoarele trei premise: prima, că instituțiile facilitează schimburile între agenții economici și contribuie la creșterea bunăstării și la dezvoltarea economică. A doua premisă este că legile tind, în timp, să formeze aranjamente instituționale eficiente. Se deduce din cele două că, dacă se formulează anumite legi care formează un cadru instituțional ce facilitează creșterea economică, atunci instituțiile respective vor ajunge, în timp, să genereze în mod real creștere economică. În sfârșit, a treia premisă este că forma constituțiilor stabilește cadrul în care legile ulterioare vor fi definite. Astfel, studiul etapei constituționale este relevant pentru că reprezintă sursa declanșatoare a unui lanț ce va genera dezvoltare economică. Același mecanism de reacție în lanț explică de ce analiza instituțiilor este crucială pentru a asigura drepturile și libertățile individului, a crea aparatul statal și a-i defini atribuțiile.

9.1.2. *Încadrare teoretică*

Domeniul economiei constituționale a fost derivat din teoria alegerii publice (TAP), apărută în a doua jumătate a secolului XX. Teoria alegerii publice „este o perspectivă asupra politicii ce rezultă din extinderea/aplicarea instrumentelor și metodelor economistului la procese decizionale colective sau situate în afara pieții" (Buchanan, în Müller: 1990, p. 170). Perspectiva lui Buchanan, explică Müller (1990, p. 170), are două componente: prima este premisa comportamentală potrivit căreia oamenii acționează pentru a-și promova interesele, iar a doua privește cadrul instituțional în care oamenii își urmăresc aceste interese. Prin această abordare se înlocuiește ideea că agenții din sfera publică acționează în interesul public, făcând abstracție de propriile interese, cu ideea că oamenii politici, ca și cei care activează în piețele economice, au interese pe care și le vor promova pentru a-și maximiza beneficiul, chiar și atunci când asta intră în contradicție cu interesul public[1].

1. William F. Shugart II, http://www.econlib.org/library/Enc/PublicChoice.html, ultima accesare: 15.10.2012.

Analiza funcționării guvernelor este așadar individualist-metodologică[2], iar eficiența guvernării și a furnizării bunurilor publice derivă din agregarea alegerilor indivizilor într-o alegere colectivă. Buchanan (1990, p. 14) fixează elementele centrale ale programului de cercetare în interiorul cărora are loc dezbaterea în EC: individualismul metodologic, raționalitatea individuală și fundamentul democratic[3]. Altfel spus, în contextul alegerilor constituționale oamenii iau decizii raționale, iar alegerea oricărei persoane este luată în considerare în rezultatul colectiv. Începând ca un domeniu de analiză în cadrul teoriei alegerii publice, în anii 1980 are loc o detașare a domeniului economiei constituționale, iar în 1990 James Buchanan definește programul de cercetare al economiei constituționale[4] și instituționalizează cercetarea din domeniu prin înființarea jurnalului academic *Constitutional Political Economy.*

Economia constituțională este inclusă de Stefan Voigt (1996, p. 178) în Noua Economie Instituțională, pentru că obiectul de studiu al domeniului este o clasă de instituții, adică regulile constituționale. El recunoaște și apropierea dintre EC și Teoria alegerii publice, argumentată prin afirmația că economia constituțională „studiază modul în care societățile - mai precis, membrii societăților - aleg și modifică regulile după care trăiesc colectiv" (Voigt: 1996, p. 178). Tot el discută și despre divizarea EC în două categorii: una normativă și una pozitivă. Cele mai influente două publicații despre dimensiunea normativă a domeniului sunt *O teorie a dreptății*, a lui John Rawls, și *Limitele libertății*, a lui James Buchanan (Voigt: 1996, p. 177). Dimensiunea pozitivă a literaturii economiei constituționale a fost inițial subreprezentată, ceea ce punea la îndoială relevanța părții sale normative, deoarece nu existau dovezi factuale că forma constituțională influențează rezultatele instituționale, acest lucru fiind remarcat de autori precum McCormick și Tollison (1981, p. 126) și Barry Weingast (1993, p. 288) (Voigt: 1996, p. 178). În ultimele trei decenii a crescut numărul cercetărilor pozitive din domeniu, un important reprezentant al cercetării pozitive fiind Stefan Voigt[5], care consolidează poziția părții normative. În cele ce urmează voi prezenta ambele dimensiuni ale economiei constituționale.

---

2. În schimb, analiza holistă a instituțiilor presupune că instituțiile sunt definite independent de indivizii care le alcătuiesc sau de cei asupra cărora au efect, iar funcționarea lor va modela comportamentul individual, și nu invers. Astfel, comportamentul indivizilor este o reflecție a instituțiilor, iar înțelegerea lui se reduce la explicarea funcționării instituționale. Perspectiva individualistă are o abordare opusă, astfel că designul instituțional este rezultatul agregat al comportamentelor individuale și există o relație cauzală directă între comportamentul indivizilor și cel instituțional.
3. Individualismul metodologic și postulatul alegerii raționale sunt previzibile datorită asemănării domeniului cu economia și derivarea din TAP. Fundamentul democratic presupune ca „postulatul raționalității și al individualității să fie aplicate tuturor indivizilor dintr-o comunitate" (Buchanan: 1990, p. 15). Fundamentul democratic este, în acest sens, un principiu de uniformizare în lumea-model. Pentru o analiză a asumpțiilor de uniformitate în TAP, vezi Ungureanu (2011, 2012).
4. În articolul „The Domain of Constitutional Economics", *Constitutional Political Economy*, vol. 1, nr. 1, 1990.
5. Articolul său „Positive Constitutional Economics II: a Survey of Recent Development" (2009) descrie „fundamentele conceptuale", „tendințele actuale" și „câteva speculații despre dezvoltările viitoare" în economia constituțiilor.

9.2. Economia constituţională normativă

9.2.1. *Procesul decizonal constituţional*

În teoria alegerii publice se face diferenţa între latura pozitivă a domeniului şi cea normativă. Prima, cea pozitivă, „descrie şi prezice evenimente politice, iar cea de-a doua [cea normativă] evaluează modul în care instituţiile ar trebui să fie structurate" (Boudreaux şi Pritchard: 1993, p. 113). În mod analog, aşa cum aminteam mai sus, economia constituţională se împarte în EC normativă şi pozitivă. Economia constituţională normativă evaluează diferite aranjamente constituţionale în funcţie de anumite criterii de valoare, „evaluează cât de bine funcţionează sistemul, judecând după criterii de evaluare contractualiste şi nu numai" (Berggren: 1996, p. 348), iar cea pozitivă examinează diferite dimensiuni ale efectelor reale de natură politică şi economică ale diferitelor configuraţii constituţionale şi prezice, într-o oarecare măsură, ce alegeri constituţionale se vor face în anumite condiţii (Berggren: 1997, p. 4). Literatura ce se încadrează în economia constituţională normativă abordează procesele de formare a constituţiilor şi efectele economice pe care alegerile constituţionale le atrag. În ceea ce priveşte procesul de formare al constituţiilor, se observă abordarea contractualistă dezvoltată din teoria alegerii publice, adoptată de Buchannan, prin care constituţiile sunt rezultatul unui acord calculat între indivizi, dar şi o abordare evoluţionistă, în care formarea constituţiilor este rezultatul proceselor sociale, şi nu scopul lor (aşa cum este cazul în modelul contractualist).

Fondatorul economiei constituţionale normative este James Buchannan, atât în varianta neasumată a acesteia, cât şi în cea asumată[6]. Prima lucrare care poate fi încadrată în domeniul EC (varianta neasumată) este *Calculul consimţământului*, publicată de Buchanan şi Tullock în 1962. Cartea propune un model (neo)contractualist de definire a constituţiilor care presupune că participanţii din sfera publică acţionează ca nişte agenţi economici ce urmăresc maximizarea utilităţii. Autorii fac distincţia dintre faza de alegere preconstituţională, cea de alegere constituţională şi cea de alegere postconstituţională. În faza preconstituţională (o stare naturală hobbesiană), notează Buchanan şi Tullock, indivizii se află într-o situaţie de tip dilema prizonierului, în care cooperarea pentru stabilirea unor reguli ar putea genera un bun colectiv (ordinea socială). Totuşi, definiţi ca egoişti raţionali (în sens instrumental), indivizii vor alege să defecteze[7]. Pentru etapa constituţională, Buchanan şi Tullock (1962, p. 71) propun unanimitatea ca regulă pentru luarea deciziilor colective. Aceasta deoarece contextul este similar cu cel al pieţei economice în care agenţii încheie acorduri bilaterale pentru a se asigura că actorii cu care interacţionează nu vor defecta[8]. Argumentul unanimităţii a fost înaintat de Knut Wicksell (1896), printr-un model decizional în care „parlamentul ales în comun (ce reprezintă preferinţele tuturor cetăţenilor) decide în condiţii de unanimitate (aproape totală), adică negociază până când

6. Mă refer aici la faptul că analizele de tip economie constituţională sunt anterioare asumării şi definirii explicite a acesteia ca domeniu de studiu autonom.
7. Această combinaţie de strategii este ceea ce, mai târziu, în 1977, Brennan şi Buchanan numea echilibru natural sau distribuţie naturală.
8. Un acord unanim la nivel de grup fiind similar cu acorduri bilaterale între oricare doi indivizi din grup.

unanimitatea (aproape) totală este atinsă" (Blankart şi Koester: 2007, p. 179). Un astfel de aranjament instituţional „ar limita puternic libertatea coaliţiilor câştigătoare de a adopta programe numai pentru că pot plasa costurile lor nonbeneficiarilor (minorităţilor)" (Wagner: 1987, p. 15). Argumentul unanimităţii, aşa cum este expus de Buchannan şi Tullock în (1962), este redat prin abordarea „câştigurilor" (1962, p. 85), astfel că la nivel colectiv suma *câştigurilor nete*[9] ar fi maximă atunci când toată lumea este de acord cu decizia luată. Cu toate acestea, „aşa cum a fost subliniat de Wicksell (1896) şi mai târziu de Buchanan şi Tullock (1962), din punct de vedere practic, unanimitatea, ca mijloc decizional, presupune costuri foarte mari şi poate face, de fapt, orice sistem politic neoperaţional" (Beggren: 2008, p. 15). Buchanan şi Tullock admit imposibilitatea participării directe la fiecare decizie, cauzată de costurile luării deciziilor implicite, şi analizează procesul reprezentării cetăţenilor în procedurile de vot - adică funcţionarea legislativelor. În acest context, autorii vorbesc despre patru variabile constituţionale care trebuie avute în vedere în analiza luării deciziilor postconstituţionale. Prima este determinarea regulilor după care se stabileşte legislativul; a doua se referă la necesitatea stabilirii regulilor după care legislativul decide; a treia variabilă vizează gradul de reprezentare, adică proporţia dintre reprezentanţi şi alegători, iar a patra la selectarea bazei în care se face reprezentarea (1962, p. 213).

Făcând referire la modelul decizional în două etape propus de Buchanan si Tullock, Müller (1990, p. 178) argumentează că folosirea regulii unanimităţii în deciziile constituţionale ar legitima nu numai constituţia, ci şi legile ulterioare ce vor fi definite în limitele constituţionale. Mai mult, alegerile indivizilor se desfăşoară sub *vălul ignoranţei*, pentru că, dacă oamenii nu ştiu unde îi va poziţiona o alternativă sau alta în viitor, atunci ei sunt capabili să facă o alegere între alternative strict obiectivă şi raţională (Buchannan: 1989, p. 17).

În procesul decizional în două etape formulat de Buchanan şi Tullock în *Calculul consimţământului* (1962), etapa constituţională este urmată de etapa postconstituţională, denumită de aceştia „operaţională" (Buchanan şi Tullock: 1962, p. 119). Dacă în etapa constituţională regula de luare a deciziei era unanimitatea, din raţiunea expusă mai devreme, în cea operaţională ea este cea a majorităţii. Autorii oferă însă noi perspective asupra implicaţiilor majorităţii simple şi a analizei acesteia. Pornind de la aceleaşi asumpţii comportamentale (*homo economicus* - individ maximizator, egoist, instrumental), autorii analizează dimensiunea economică a votului, având în vedere „pluralitatea deciziilor colective în timp". Adică nu se analizează cazuri izolate de luare a deciziei colective, ci un set de alegeri întinse pe o unitate de timp. „Orice regulă nu trebuie analizată în funcţie de rezultatul pe care îl produce într-un caz singular, ci numai luând în considerare aplicarea ei pe o durată de timp limitată şi efectele rezultate" (Buchanan şi Tullock: 1962, p. 121). Argumentul acestei perspective este că, atunci când o regulă decizională se aplică în timp asupra mai multor decizii, indivizii vor ţine cont de acest lucru şi vor intra într-un proces de schimb de voturi (*vote-trading*), adică vor vota ţinând cont de alegerile viitoare şi de posibilitatea de a crea coaliţii (prezente şi viitoare) pentru a se afla în majoritatea câştigătoare. Aplicarea regulii majorităţii în contextul unei singure situaţii decizionale poate crea alocări ineficiente ale bunului.

9. Câştigurile nete repezintă diferenţa dintre beneficiile rezultate din acţiunea colectivă şi costurile ei directe (Buchanan şi Tullock: 1962, p. 44).

Pentru a ilustra această problemă, Buchanan şi Tullock (1962) propun următorul exemplu. Să presupunem că avem un grup format din trei persoane, fiecare interesată de repararea câte unui drum public care le serveşte numai lor[10]. Suma totală alocată pentru repararea drumurilor este de un dolar şi ea nu poate varia. Se mai presupune că repararea primului drum atrage rezultate sociale (în termenii bunăstării totale realizate) foarte bune, a celui de-al doilea bune, iar a celui de-al treilea mai puţin bune. Mai departe, se presupune că rezultatul cheltuirii a jumătate din suma alocată (50 de cenţi) pentru fiecare drum va fi de un dolar, 50 de cenţi şi, respectiv, 25 de cenţi, sau 1, 1/2, 1/4. Decizia construirii se va lua prin regula majorităţii simple şi nu vor exista alte procese decizionale viitoare, astfel că tranzacţia voturilor între alegători (*logrolling*, Buchanan şi Tullock: 1962) nu poate avea loc. Mai mult, plăţile laterale între aceştia (*side payments*, Buchanan şi Tullock: 1962) sunt interzise şi nu pot să influenţeze deciziile indivizilor. În aceste condiţii, rezultatele alegerilor celor trei pot avea mai multe forme:

a) fiecare votează pentru finanţarea drumului de care este direct interesat, fără a se realiza majoritate, deci nu se va lua nicio decizie;

b) se formează coaliţii de câte doi, de forma (A, B), (A, C) sau (B, C), care reuşesc să atragă finanţarea totală de un dolar pentru drumurile lor. Presupunând că fiecăruia dintre câştigători îi revine o parte egală, la nivelul grupului de trei indivizi câştigul va fi împărţit fie (1/2, 1/2, 0), fie (1/2, 0, 1/2), fie (0, 1/2, 1/2). Beneficiul total, la nivel de comunitate, diferă în funcţie de coaliţia câştigătoare şi poate avea forma (1, 1/2), (1, 1/4) sau (1/2, 1/4) sau altfel spus, 6/4, 5/4 sau 3/4. Probabilitatea fiecăruia dintre rezultate este egală (1/3), dar rezultatele sunt diferite din punctul de vedere al eficienţei.

c) Se poate forma o coaliţie între toţi cei trei indivizi, iar configuraţia câştigurilor individuale ar fi (1/3, 1/3, 1/3), care poate fi uşor dezechilibrată de oricare dintre indivizii care propune formarea unei coaliţii unui al doilea, astfel încât beneficiul individual să fie de] din valoarea totală alocată.

În concluzie, decizia va fi luată prin formarea unei coaliţii câştigătoare. Fiecare dintre coaliţiile ce se pot forma vor duce la rezultate ale alocării bunului mai mult sau mai puţin eficiente, probabilitatea de câştig a fiecăreia fiind egală. Aşadar, regula majorităţii simple nu garantează alocarea eficientă a bunului, ci doar o face posibilă[11]. Modelul ilustrează felul în care procedează indivizii raţionali puşi în situaţia unei alegeri singulare prin regula

10. Buchanan şi Tullock explică necesitatea ca efectul de vecinătate în repararea unuia dintre drumuri să nu existe. Această condiţie este necesară pentru a nu influenţa alegerea unui individ care ar putea beneficia de pe urma reparării altui drum decât al său.

11. De fapt, exemplul poate fi construit în aşa fel încât alocarea ineficientă va fi certă. Să presupunem, spre exemplu, că avem drumurile A, B, C şi indivizii X, Y, Z şi că în urma reparării câştigurile sunt după cum urmează: A (1, 8, 8), B (12, 5, 5), C (10, 4, 4) (unde prima cifră reprezintă utilitatea lui X, a doua utilitatea lui Y şi a treia utilitatea lui Z). Cele 3 stări posibile ale lumii sunt deci A(17), B(22), C(18). Este evident că B > C > A şi că alocarea eficientă din punct de vedere social este construirea drumului B. Totuşi, dacă presupunem că indivizii sunt raţionali (maximizatori instrumentali egoişti), plăţile laterale nu sunt posibile (jucătorii nu pot să redistribuie utilitatea după încheierea jocului) şi jocul este într-o singură rundă (nu este posibilă tranzacţionarea voturilor în vederea unor runde viitoare), iar alocarea realizată va fi cea din A. Pentru Y şi Z, A domină B şi C (8 > 5 > 4). Modelul prezice că Y şi Z vor forma coaliţia câştigătoare, deci că alocarea va fi ineficientă social. Dacă presupunem că banii „cad din cer", atunci problema ţine doar de eficienţa socială. Dacă însă banii provin din taxare, problema ţine şi de echitate.

majorităţii simple. Cu toate acestea, argumentează autorii, dacă vor exista decizii viitoare, indivizii vor fi stimulaţi să îşi exprime interesul faţă de bunul în cauză şi să „îşi vândă, într-un mod eficient, dar imperfect[12], votul pentru o anumită cauză, asigurându-şi în schimb votul (de sprijin al) altor indivizi pentru cauzele de interes mai direct" (1962, p. 123), proces pe care ei îl numesc *logrolling* şi care în capitolul 7 al acestui volum a fost tradus drep „schimb de voturi". În etapa operaţională, indivizii vor ţine, aşadar, cont de cooperările/noncooperările trecute şi/sau viitoare. Astfel, atunci când regula majorităţii este analizată luând în considerare aplicabilitatea ei în timp, apare o dimensiune economică a votului care va influenţa deciziile individului, iar regula decizională „nu mai serveşte drept unicul instrument raţional în luarea deciziei" (1962, p. 124), în sensul că parametrii de analiză a rezultatelor alegerilor individuale nu sunt numai cei impuşi de regula decizională, ci apar unii noi, care ţin de implicaţiile folosirii regulii într-o serie de procese decizionale.

Un alt aspect important discutat de Buchanan şi Tullock în legătură cu regula majorităţii simple şi schimbului de voturi este cel al intensităţii diferite a preferinţelor individuale[13]. Intensităţile preferinţelor diferă atât între indivizi, la aceeaşi decizie, dar şi la acelaşi individ, în mai multe decizii. Aceste aspecte referitoare la preferinţe pot face posibil schimbul de voturi (1962, p. 129). Făcând o analogie cu o piaţă economică, intensitatea preferinţei este un cuantificator al valorii bunului aşa cum este preţul pe piaţă şi în funcţie de el se fac schimburile. Aceste diferenţe ale preferinţelor individuale, care acţionează ca nişte preţuri, fac posibil procesul schimbului de voturi, în contextul postconstituţional al majorităţii simple.

9.2.2. *Analiza instrumentalistă a constituţiilor*

Analiza constituţiilor mai poate urmări, în afara procesului formării lor, eficienţa lor prin prisma efectelor pe care le produc. Abordarea este una de tip *instrumentalist* (Brennan şi Hamlin: 2002, p. 310), în care aranjamentele constituţionale sunt „mecanisme ce operează cu resurse umane pentru a genera anumite rezultate sociale". Ea concordă cu raţionamentul şcolii de la Chicago, care era în favoarea studiului constituţiilor, pentru că demonstra o legătură directă între cadrul constituţional şi efectele în dezvoltarea economică.

Implementarea prevederilor constituţionale este crucială pentru a putea vorbi despre o instituţie constituţională eficientă, pentru că altfel nu vorbim decât despre un cadru legal scris, fără efecte în societate. Atunci când discută despre eficienţa implementării constituţiilor, Stefan Voigt se referă la „relevanţa instituţională". Un indicator al relevanţei instituţionale propus de autor este *validitatea*, proporţia în care neconformarea la regula impusă este sancţionată (Voigt: 1996, p. 83). Astfel, într-o situaţie în care există un nivel al conformării scăzut şi un nivel al sancţionării ridicat, relevanţa instituţională a constituţiei este scăzută, din moment ce indivizii sunt dispuşi să suporte costul aferent neconformării. Dimpotrivă, deducem că o proporţie mare a conformării şi una scăzută a

12. Imperfect pentru că, deşi tranzacţionează unele voturi mizând pe câştigarea altora în alte ocazii, individul nu poate controla ca, în ansamblu, rezultatele voturilor pierdute să fie în echilibru cu cele ale voturilor câştigate.

13. Spre deosebire de analizele anterioare, care dădeau acestora o pondere egală (1962, p. 126).

sancţionării indică o constituţie relevantă. O situaţie cu un nivel scăzut al conformării, dar şi cu un nivel scăzut al sancţionării pune la îndoială nu numai relevanţa constituţiei, ci şi a mecanismelor de implementare în sine.

O altă perspectivă asupra discrepanţelor dintre regulile constituţionale scrise şi efectele reale în societate este contextul în care s-au format. Conform lui Voigt, adepţii unei gândiri evoluţioniste, precum Hayek, vor vedea constituţiile ca pe un proces final în evoluţia societăţii, în care prevederile lor sunt deja aplicate dinainte să fie formalizate într-o lege, şi nu ca pe un început al unui proces de dezvoltare (1996, p. 184). Plecând de la această viziune deci, constituţiile scrise sunt un rezultat, şi nu un impuls pentru modificarea societăţii. Acest punct de vedere devine relevant în cazuri precum cel al Europei de Est postcomuniste şi al liberalizării şi democratizării statelor prin procese legislative (Voigt, 1996). Boettke (1994, p. 288) argumentează că liberalizarea nu poate fi impusă de sus în jos, ci că transformarea reală se întâmplă numai atunci când derivă din practicile existente, de jos în sus.

Tim Sass (1991) discută despre costurile de tranzacţionare din procesul constituţional, susţinând că „descifrarea alegerilor constituţionale ale oamenilor se reduce la determinarea costurilor şi a beneficiilor cu care se confruntă" (1991, p. 406). Sass distinge între costuri ale luării deciziilor, costuri de agenţie şi costuri de transfer al bunăstării. Prima categorie se referă la costurile suportate de indivizi în obţinerea informaţiilor despre temele care sunt subiect de vot, în susţinerea unor întâlniri şi dezbateri şi în exprimarea votului în sine. Cu cât constituţia va mări aceste costuri, cu atât implicarea individuală în procesul democratic va fi mai scăzută. Costurile de agenţie apar în democraţiile reprezentative, unde interesul personal al reprezentanţilor poate fi contradictoriu celui de grup şi unde cetăţenii au nevoie de un sistem de control al reprezentanţilor, sistem definit prin constituţie. Astfel, costurile de agenţie reprezintă suma acelor costuri dintr-o democraţie reprezentativă care apar „pentru a monitoriza şi a constrânge comportamentul reprezentanţilor" (Sass: 1991, p. 407), împreună cu costurile nete ale acţiunilor reprezentanţilor care sunt în defavoarea interesului de grup. Costurile de transfer al bunăstării reprezintă, spune Sass, suma tuturor costurilor individuale maxime pe care indivizii ar fi dispuşi să le plătească pentru a mobiliza sau pentru a frâna (în funcţie de interesul fiecăruia) transferul bunăstării în interiorul grupului. Semnificaţia acestor costuri devine relevantă într-un proces decizional majoritar dintr-un cadru constituţional. Întrucât designul procesului decizional majoritar este fixat prin constituţie, costurile de transfer al bunăstării în procesele decizionale majoritare sunt un bun indicator al eficienţei constituţionale. Despre eficienţa alocării resurselor prin norme constituţionale vorbesc şi Brennan şi Hamlin, care amintesc înclinaţia instrumentalistă a economiştilor de a evalua valoarea instituţiilor în funcţie de rezultatele pe care le creează, „într-o manieră total analogică cu felul în care pieţele sunt evaluate prin referire la alocarea de resurse pe care o impun" (2002, p. 310).

Un alt element cu impact economic al constituţiilor sunt drepturile de proprietate. Literatura de specialitate, în special noua economie instituţională, a analizat necesitatea protejării prin constituţie a dreptului la proprietatea privată în procesele de dezvoltare economică. Lipsa dreptului la proprietatea privată şi a protejării lui înseamnă limitarea schimburilor de capital ce au loc într-o piaţă, deci o limitare a creşterii economice (de Soto în Jackson: 2005, p. 282). Christian Bjørnskov (2012) aduce un punct de vedere nou. El argumentează că normele legale *de facto* sunt cele care induc creşterea economică, şi nu cele *de jure*, dând exemplul Cehiei, care nu are în constituţie prevederi cu referire

la dreptul la proprietatea privată, dar care protejează *de facto* acest drept mai bine decât statele ce îl au prevăzut în constituţie şi a suferit şi costuri de tranziţie mai mici. Concluzia lui Bjørnskov nu vine însă ca o noutate absolută, dacă privim şi la alţi teoreticieni care au analizat diferenţa dintre cadrul instituţional *de jure* şi cel *de facto*. Lars Feld şi Stefan Voigt (2003) au argumentat că independenţa judiciară *de jure* nu are nicio influenţă asupra creşterii PIB-ului, pe când între indicatorii independenţei judiciare *de facto* şi creşterea economică există o legătură directă.

Deşi în economia constituţională abordarea contractualistă este cea care explică formarea constituţiilor, pe un model derivat din teoria alegerii publice, în literatura de specialitate se găsesc modele care oferă o explicaţie de tip evoluţionist. Russell Hardin susţine, în articolul „Contractarianism: Wistful Thinking", că analogia dintre contractul bilateral din piaţa economică, care este un contract legal, şi contractul social este una falsă, cele două contracte având premise diferite şi consecinţe diferite (1990, p. 37). Primul argument se referă la faptul că „scopul teoriei morale şi politice este mai larg decât cel al contractualismului", pentru că în teoria morală şi politică interacţiunile dintre indivizi nu sunt numai de tipul dilemei prizonierului[14], iar negocierea şi posibilitatea de a ajunge la un acord nu sunt întotdeauna posibile (1990, p. 38). Al doilea argument al lui Hardin se referă la faptul că acordul dintre părţi (cazul contractului legal) nu este moral în esenţa sa, ci prin efectele pe care le produce, convenite de părţi, dar poate fi perceput ca imoral sau chiar în detrimentul celorlalţi indivizi din afara contractului. În cazul unui contract social constituţional este nevoie ca principiile în baza cărora se fac alegerile să fie morale *per se*, şi nu prin rezultatele pe care le implică, cu atât mai mult cu cât o constituţie nu conţine explicit rezultatele finale, consecinţele pe care le presupune, aşa cum o face un contract legal (1990, p. 41). Al treilea argument vizează lipsa unei motivaţii pentru care indivizii raţionali s-ar conforma contractului constituţional, atunci când nerespectarea lui le-ar aduce beneficii mai mari (1990, p. 44). În consecinţă, ordinea politică nu are o sursă contractualistă, ci rezultă din acţiunile de cooperare instituţionalizate odată ce ordinea politică a fost instalată. Al patrulea argument se referă la „informaţiile despre interesele părţilor" oferite de contractele legale, informaţii utile în evaluarea moralităţii acordului, dar care lipsesc din contractele sociale de tip constituţional (1990, p. 48).

9.3. Economia constituţională pozitivă

9.3.1. *Evoluţia teoretică a economiei constituţionale pozitive*

Criticile aduse economiei constituţionale în anii 1980 vizau în principal lipsa (sau subreprezentarea) laturii ei pozitive, a analizelor empirice care să confirme componenta normativă a domeniului (McCormick şi Tollison: 1981, p. 125; Weingast: 1993, p. 288; Voigt: 1997, p. 13). Ultimele trei decenii au contribuit la umplerea acestui gol, în prezent

14. Pot exista situaţii de tipul jocului de sumă nulă, care este de natură conflictuală.

existând o serie de analize empirice încadrabile în domeniul economiei constituţionale. Voigt (2009, p. 2) împarte latura pozitivă a domeniului în două categorii – una care explică efectele economice ale diferitelor reguli constituţionale şi una care explică cum se formează şi cum sunt modificate regulile constituţionale. Prima categorie s-a extins suficient de mult încât să se evidenţieze noi subcategorii, în funcţie de tipul regulilor constituţionale al căror efect este analizat. Astfel, există studii cu referire la sistemele electorale prevăzute de constituţii şi la efectele sistematice create de acestea – Persson şi Tabellini (2003), Iversen şi Saskice (2006), Colomer (2005) ş.a., studii care analizează separarea orizontală a puterii în stat, dar şi cea verticală, federalistă – Wildasin (1997), Blume *et al.* (2009), Rodden (2003) ş.a. Componenta judiciară a separării puterilor s-a conturat ca o temă independentă, ea nefiind iniţial inclusă de autori în modelele de analiză – Feld şi Voigt (2003), Landes şi Posner (1975), Ramseyer (1994) ş.a. Tipul de regim, prezidenţial sau parlamentar, a fost subiectul de interes pentru autori precum Persson, Rolland şi Tabellini (1997, 2000), Blume *et al.* (2009), Gerring şi Thacker (2004), Robinson şi Torvik (2008), iar diferenţele dintre democraţiile directe şi cele reprezentative au fost analizate de Feld şi Kirschgässner (2001), Alt şi Lassen (2003) ş.a. Efectele economice ale regulilor constituţionale privind drepturile fundamentale ale omului s-au regăsit în studiile unor autori precum Blume şi Voigt (2007), Knack şi Keefer (1995) ş.a. Un alt obiect de analiză îl reprezintă diferenţele economice create de legislativele unicamerale şi cele bicamerale, însă această temă a fost abordată pe larg în capitolul 6 şi nu mă voi opri asupra ei aici. Dintre temele amintite în paragraful anterior, mă voi concentra în cele ce urmează doar asupra separării orizontale a puterilor în stat, inclusiv componenta juridică, şi a separării verticale.

9.3.2. *Separarea orizontală a puterilor în stat*

Separarea orizontală a puterilor este un concept larg, iar diferite configuraţii de separare a puterii vor atrage diferite rezultate economice. Brennan şi Hamlin (1994) înţeleg prin separare orizontală a puterii situaţia în care un bun public este furnizat de mai mulţi actori, creându-se astfel concurenţă între furnizori, iar bunul are un preţ de oligopol, mai mic decât în cazul unei pieţe de monopol şi în interesul cetăţeanului. Separarea verticală a puterii presupune, după Brennan şi Hamlin, furnizarea unui bun public printr-un lanţ de producţie în care fiecare actor implicat contribuie la producerea unei părţi a bunului respectiv. Pentru că fiecare agent al lanţului de producţie are poziţie de monopol şi va vinde la un preţ corespunzător, preţul final al produsului va fi monopolist şi în detrimentul alegătorilor. În consecinţă, dintre cele două separări, cea orizontală este mai avantajoasă cetăţeanului, renta extrasă de politicieni fiind mai mică decât în cazul separării verticale.

În sens tradiţional, separarea orizontală a puterilor, în forma introdusă de Locke şi de Montesquieu, este văzută de Persson, Rolland şi Tabellini (1997) ca un mijloc de control asupra guvernului, împreună cu alegerile democratice. În analiza din lucrarea *Separation of Powers and Political Accountability* (1997), cei trei consideră că separarea puterii legislative de cea executivă este un mecanism de control aflat la îndemâna cetăţenilor şi caută să observe în ce măsură diferite constituţii, care prevăd diferite tipuri de separare a puterilor, îi vor împiedica pe politicieni să maximizeze rentele obţinute în defavoarea cetăţenilor. Sursele acestor rente, notează Persson şi colaboratorii săi, sunt puterea dobândită de

politicieni, odată învestiţi în funcţie, dar şi asimetria informaţională care le este avantajoasă (1997, p. 5). Ei concluzionează că, pentru a mări controlul exercitat de cetăţeni şi deci pentru a minimiza rentele extrase de politicieni, constituţiile trebuie să prevadă o separare a puterilor care să creeze un conflict de interese între executiv şi legislativ şi care să necesite acordul ambelor puteri în procesele decizionale legislative (1997, p. 24). Acest model face ca interese diferite să fie reprezentate (parlamentul - cetăţenii, executivul - guvernul) şi previne abuzul de putere din partea uneia dintre părţi.

Tot ca o formă a separării puterii, diferenţele economice atrase de regimurile politice parlamentare în comparaţie cu cele prezidenţiale sunt un subiect de analiză în economia constituţională pozitivă. Gradul separării puterilor este mai mare în regimurile prezidenţiale decât în cele parlamentare, unde conducătorul executivului nu are nevoie de votul legislativului (parlamentul) pentru a exista (Voigt: 2009). Persson, Rolland şi Tabellini (1997, p. 9) argumentează că regimurile parlamentare sunt mai predispuse la cooperarea dintre executiv şi legislativ în defavoarea cetăţenilor. În regimurile prezidenţiale, „ambii factori decizionali[15] sunt controlabili în mod direct de votanţi", iar „această controlabilitate directă se pierde în regimurile parlamentare, în care executivul este direct răspunzător în faţa legislativului şi indirect în faţa votanţilor" (Persson *et al.*: 1997, p. 45). Controlul direct exercitat de alegători asupra numirii executivului într-un regim parlamentar împiedică colaborarea (în defavoarea cetăţenilor) dintre parlament şi guvern pentru renumirea în funcţie a celui din urmă, pe când cel indirect oferă numai un control indirect al cetăţenilor asupra numirii guvernului (Persson *et al.*: 1997, p. 9). În consecinţă, regimurile politice parlamentare sunt mai predispuse la corupţie, la conlucrarea defectuoasă dintre parlament şi executiv. În cartea *The Economic Effects of Constitutions* (2003), Persson şi Tabellini ajung la următoarele rezultate: în sistemele prezidenţiale, comparativ cu cele parlamentare, cheltuielile publice sunt mai mici cu până la 6% (2003, p. 160), nivelul bunăstării este mai mic cu 2-3% (2003, p. 174), iar nivelul corupţiei pare să fie mai scăzut (2003, p. 196). Persson (2005) accentuează aceste rezultate când arată că introducerea regimului parlamentar în locul unuia nedemocratic sau al unuia prezidenţial va atrage o creştere a productivităţii economice de până la 50%. Blume şi colaboratorii săi contraargumentează însă rezultatele lui Persson şi ale colaboratorilor lui, invocând că aceştia au folosit o metodologie sensibilă, care, supusă unor schimbări nesemnificative, dar concordante cu modelul dat, duce la rezultate diferite, chiar opuse celor obţinute anterior (Voigt: 2009). Diferenţe între rezultate apar şi în ceea ce priveşte nivelul corupţiei din cele două regimuri, astfel că forma de guvernământ parlamentară se dovedeşte a fi mai puţin coruptă decât cea prezidenţială (Gerring şi Thacker: 2004). Se observă aşadar, în contextul economiei constituţionale, cum diferite aranjamente instituţionale, stabilite prin constituţie, vor duce la rezultate diferite. Indivizii raţionali care au putere de decizie (politicienii) vor acţiona în interesul propriu (şi în defavoarea celui comun), astfel că designul cadrului instituţional urmăreşte să restrângă comportamentul acestora între nişte limite care să ducă la urmări favorabile votanţilor.

Latura judecătorească a puterii a fost omisă din analizele interacţiunilor puterilor de mulţi autori, fiind considerată „cea mai puţin periculoasă latură" (Hamilton, 1961). Padovano, Sgarra şi Fiorino includ puterea judecătorească în ansamblul instituţional ale cărui interacţiuni sunt analizate. Ei extind modelul lui Persson şi Tabellini la trei actori

15. Executivul şi legislativul.

şi analizează comparativ modelele cu două şi trei puteri pentru a vedea cum „diferite aranjamente instituţionale ale laturii judecătoreşti afectează controlul şi responsabilizarea unui guvern democratic" (2005, p. 5). Rezultatele lor relevă că, dacă puterea judiciară este independentă, atunci controlul şi responsabilizarea guvernului sunt mai mari. De asemenea, dacă cele trei puteri colaborează în detrimentul interesului public, utilitatea complotării va fi cu atât mai mare cu cât mandatele din legislativ, juridic şi executiv vor fi mai lungi (2005, p. 32).

Independenţa puterii judiciare are efecte de creştere economică pe termen lung, deoarece prin protecţia dreptului la proprietate privată cetăţenii sunt stimulaţi să acumuleze bunăstare. Analiza independenţei se rezumă la măsurarea nivelului ei. Pentru aceasta, Feld şi Voigt (2003) apelează la conceptele de independenţă *de facto* şi *de jure* pentru a compara mai multe ţări şi demonstrează că independenţa judiciară *de jure* nu are nicio influenţă asupra creşterii PIB, pe când între indicatorii independenţei judiciare *de facto* şi creşterea economică există o legătură directă. Ramseyer (1994, p. 722) argumentează că politicienii raţionali vor fi stimulaţi să ofere curţi judecătoreşti independente atunci când se îndeplinesc două condiţii: există o posibilitate mare ca alegerile să fie continuate la nesfârşit şi există o posibilitate mică ca ei să recâştige alegerile.

Autori precum William Landes şi Richard Posner (1975) aduc o perspectivă diferită asupra poziţiei judiciarului în procesul decizional şi funcţionarea statului. Cei doi nu văd sistemul judiciar ca fiind independent, în sensul de în totalitate separat de legislativ şi executiv şi de deţinător al „unui soi de inteligenţă, integritate şi moralitate speciale sau angajament faţă de principii", ci mai degrabă că „implementează înţelegerile făcute de grupurile de interese eficiente în legislaturile anterioare" (Landes şi Posner: 1975, p. 29).

9.3.3. *Separarea verticală a puterilor în stat*

În cele ce urmează mă voi opri asupra literaturii economiei constituţionale ce analizează efectele economice ale separării verticale a puterilor în stat, a federalismului şi a descentralizării fiscale. Blume şi Voigt (1998, p. 2) argumentează că cele două sunt diferite, pentru că federalismul este o instituţie constituţională, iar descentralizarea fiscală o alegere în cadrul constituţiei şi ea poate avea loc şi într-un stat nefederal. O altă distincţie este făcută de Vito Tanzi, care se referă la diferenţele dintre descentralizarea fiscală şi cea administrativă: „Descentralizarea fiscală există atunci când guvernele subnaţionale au puterea, atribuită de constituţie sau de anumite legi, de a impune (unele) taxe şi de a efectua cheltuieli bugetare în limite legale clar stabilite. [...] Descentralizarea administrativă este atunci când taxele sunt colectate la nivel central, dar sunt alocate fonduri către entităţile descentralizate ce îşi desfăşoară activităţile de cheltuire în calitate de agenţi ai guvernului central şi conform indicaţiilor şi controlului guvernului central" (1996, p. 297). Aceste distincţii sunt relevante în evaluarea efectelor economice la nivel constituţional, pentru a nu pune pe seama constituţiilor anumite rezultate ce apar ca urmare a alegerilor postconstituţionale.

Despre efectele economice ale federalismului fiscal vorbeşte şi Charles Tiebout, în capitolul „O teorie economică a descentralizării fiscale" (1961). Analiza lui „neutralizează

variabilele politice şi poziţionează guvernele numai în baza eficienţei economice"[16] (p. 79) şi propune „un cadru pentru discutarea federalismului fiscal". El pune problema eficienţei cu care statul furnizează bunuri publice, plecând de la premisa că la începutul analizei nu există niciun fel de organizare guvernamentală, ci un set prestabilit de bunuri publice care se doresc a fi furnizate, iar realizarea lor funcţionează pe principiile economiei de scară[17]. De asemenea, guvernul central poate stabili agenţii pentru furnizarea bunului public, redistribuirea sub forma taxelor şi a transferurilor între indivizi sau regiuni este interzisă (p. 79). Această analiză a creat ceea ce este cunoscut în literatură drept „Sortarea Tiebout" (Vo: 2010), adică mobilitatea persoanelor între regiuni va evidenţia preferinţele şi cererea acestora cu privire la bunurile publice furnizate, creându-se concurenţă între jurisdicţii şi deci o eficientizare a producerii bunurilor publice.

În ceea ce priveşte costurile impuse de federalism, Voigt argumentează că „este posibil să nu se mai realizeze economia de scară în furnizarea bunurilor publice dacă numărul statelor este mare" (2009, p. 34)[18]. Alte probleme care pot să apară în interiorul unei federaţii sunt blatismul (*free-riding*) şi hazardul moral, în care un stat se poate supraîndatora şi poate transferă povara fiscală la nivel federal (Voigt: 2009, p. 35). Un exemplu al acestei situaţii este criza datoriilor suverane din Uniunea Europeană şi măsurile luate pentru a reechilibra situaţia economică. UE nu este o federaţie, însă mecanismele prin care statele se îndatorează (în mod independent) şi prin care efectele negative ale datoriilor publice sunt vizibile la nivel comunitar o fac similară cu modelul fiscal federal vulnerabil amintit de Voigt.

În articolul „An Essay on Fiscal Federalism" (1999), Wallace Oates aduce în discuţie metodele de finanţare a bugetului disponibile guvernelor dintr-o federaţie. Astfel, pe lângă instrumentele obişnuite - cel al taxelor şi al împrumutului extern -, este analizat transferul interguvernamental în interiorul federaţiei (1999, p. 7). Acesta, spune Oates, poate lua forma unui transfer *condiţionat* sau a unuia *necondiţonat*. Primul, făcut pentru a finanţa o anumită nevoie a statului către care se face transferul, consideră că „internalizează efectul de vecinătate sau de scurgere (*spillover*) benefic asupra celorlalte jurisdicţii" din federaţie. Al doilea are funcţia de a direcţiona resurse financiare din jurisdicţiile înstărite către cele mai sărace, dar acest lucru are drept consecinţe „alocări disproporţionate către

16. O altă perspectivă analitică posibilă menţionată de autor este includerea factorului politic în calculul eficienţei economice, astfel că structura politică dată este considerată o constantă, iar eficienţa economică a guvernelor este evaluată în funcţie de aceasta.
17. Funcţia costurilor suportate pentru furnizarea acestor bunuri are forma literei U: cu cât cantitatea de bunuri furnizată este mai mare, cu atât costul de producţie per persoană este mai mic, dar după un anumit punct, furnizarea unei cantităţi prea mari de bunuri va atrage o complexitate a procesului de producţie ridicată şi costul unitar tinde să crească.
18. Dacă bunurile sunt produse la nivel central, atunci volumul produs de guvernul central este mai mare decât de cel pe care l-ar produce unul local, pentru că ar deservi unui număr mai mic de oameni. În aceste condiţii, se produc economii de scară deoarece „costul unitar de producţie al unei unităţi dintr-un produs scade datorită creşterii volumului total produs" (Clark: 1988, p. 7). Acest fenomen se datorează faptului că, cu cât volumul de producţie (scara de producţie) este mai mare, cu atât resursele sunt mai bine utilizate şi se pierd mai puţin. Întrucât costurile fixe (invariabile) ale producţiei deservesc întregului volum, atunci cu cât volumul este mai mare, cu atât costul unitar este mai mic.

acele jurisdicţii unde nevoia fiscală este cea mai mare, iar capacitatea fiscală[19] este cea mai mică" (1999, p. 8).

O constituţie federală fiscală „trebuie să găsească un echibru potrivit între divizarea puterilor politice pe nivelurile de guvernare şi problema economică a modului în care bunurile publice vor fi furnizate de aceste niveluri, adică atribuirea taxelor şi a cheltuielilor" (Dethier: 1999, p. 10). Autori precum Barry Weingast argumentează că politicienii trebuie să aibă stimulentele adecvate pentru a acţiona conform prevederilor constituţionale, adică acestea trebuie să fie autosustenabile (*self-enforcing*) şi descrie „dilema fundamentală a sistemului economic" (în Rodden şi Rose-Ackermann: 1997, p. 1522): un guvern suficient de puternic să protejeze drepturile de proprietate ale cetăţenilor este şi suficient de puternic să confişte averile cetăţenilor. De asemenea, el argumentează că nu există nicio legatură directă între un anumit model de federalism şi promovarea pieţelor de către guvernanţi şi defineşte un set de condiţii prin care un model de federalism va conserva pieţele economice (Dethier: 1999, p. 18) - trebuie să existe o ierarhie a nivelurilor de guvernare şi fiecare trebuie să aibă un spaţiu clar delimitat şi autonom al autorităţii, guvernele subnaţionale să aibă autoritate primară asupra enonomiei din jurisdicţia lor, guvernul central să aibă autoritatea de a proteja economia federală de abuzurile statelor membre, distribuirea venitului către guvern să fie limitată, iar împrumuturile guvernamentale să fie constrânse astfel încât toate guvernele să aibă constrângeri bugetare puternice şi alocarea autorităţii să aibă un grad al durabilităţii instituţionalizat, astfel încât să nu fie degradat fie prin acţiunea unilaterală a guvernului central, fie la presiunile guvernelor subnaţionale. Susan Rose-Ackermann şi Jonathan Rodden (1997) analizează modelul propus de Weingast şi argumentează că nu este suficient de bine fondat în teoria politică şi că omite caracteristici intituţionale importante care, dacă ar fi incluse în model, ar schimba concluziile. Ei mai argumenetează că în anumite condiţii plauzibile, guvernele nu vor vor reacţiona conform modelului şi că în acele cazuri descentralizarea fiscală va reduce eficienţa, în loc să o crească.

9.3.4. *Evoluţia constituţiei fiscale la James Buchanan şi Geoffrey Brennan*

În cartea *The Power to Tax* (*Puterea de a impune taxe*) (1980), Geoffrey Brennan şi James Buchanan vorbesc despre constrângerile impuse guvernământului prin alte metode decât cele electorale, argumentând că acestea din urmă sunt ineficiente în limitarea acţiunilor guvernamentale şi în urmărirea interesului public. Contextul de analiză constă în furnizarea bunurilor publice, interacţiunea actorilor politici, între ei şi faţă de alegători, şi procesele prin care resursele financiare sunt atrase în şi redistribuite din bugetele naţionale (adică o abordare fiscală). Ei denumesc modelul de guvernământ analizat *leviatan*[20] şi îi explică caracteristicile comparativ cu alte profiluri guvernamentale tratate în literatura de specialitate (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 16).

19. Capacitatea de a plăti taxele către bugetul de stat.
20. Vezi şi capitolul 5 al acestui volum.

Leviatanul, argumentează Brennan şi Buchanan, se îndepărtează de tradiţia fiscală ortodoxă prin faptul că respinge supoziţia existenţei unui *despot binevoitor*, care va acţiona în favoarea cetăţenilor. De asemenea, cei doi resping şi premisa existenţei unor politicieni-birocraţi *constrânşi în totalitate*, aşa cum au propus specialiştii teoriei timpurii a alegerilor publice, din cauză că principalul mecanism de control al acţiunilor monopoliste ale partidelor este cel electoral[21]. În viziunea autorilor, guvernământul există sub forma unui *monolit*, acţionează ca un întreg[22] şi nu se caracterizează prin bunăvoinţă. Caracteristică leviatanului este tendinţa de a-şi maximiza venitul şi surplusul, pentru extragerea unor beneficii. În analiza procesului politic, cei doi pleacă de la ipoteza că instituţiile guvernamentale nu sunt suficient restrânse în faza postconstituţională prin competiţia electorală ca atare, ci că prin o îngrădire adecvată a acţiunilor lor se realizează şi impunerea unor reguli la nivel constituţional (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 18).

Argumentele pentru necesitatea constrângerilor de tip constituţional sunt clasificate de Brennan şi Buchanan în trei categorii (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 22): prima, cea a *domeniului constituţional*, arată că există aspecte ale procesului politic în etapă postconstituţională ce nu pot fi decise prin regula majorităţii la momentul întâmplării lor, ci asupra cărora trebuie să se decidă în mod independent şi consecvent în timp. Exemplul oferit este dreptul de proprietate, pe care, dacă nu este garantat constituţional, o minoritate poate oricând să-l piardă, dacă există o majoritate care să voteze în acest sens. A doua categorie este cea a *diferenţelor dintre preferinţele constituţionale şi cele neconstituţionale*, categorie legată de conceptul vălului ingoranţei. În etapa constituţională, indivizii iau decizii fără a avea informaţii despre poziţia din societate pe care îi va plasa acordul constituţional. Dacă ei ar lua deciziile având acces la aceste informaţii, atunci alegerile lor referitoare la distribuţii s-ar schimba: „În acest context, preferinţele constituţionale asupra distribuţiei venitului pot fi încorporate în reguli fiscale care vor genera rezultate destul de diferite de cele produse printr-un vot majoritar neconstrâns" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 24). Al treilea argument se referă la *ignoranţa raţională* a votanţilor sau a cetăţenilor în general[23], concept care explică cererea indivizilor pentru ignoranţă. Atunci când informarea este costisitoare, iar alegerile pe care indivizii le fac nu sunt decisive (spre exemplu, în situaţia alegerilor de masă, în care ponderea alegerii individuale în rezultatul colectiv este neglijabilă), ei vor alege în mod conştient să rămână neinformaţi. Cele două circumstanţe în care argumentul ignoranţei raţionale este valid sunt îndeplinite şi în cazul problemelor fiscale. Acumularea informaţiei despre taxe este costisitoare, iar indivizii, odată informaţi, nu pot fi decisivi în modificarea acestora. Din acest motiv, cetăţeanul obişnuit va suferi de miopie fiscală - va fi ignorant raţional în privinţa sistemului de taxare.

Odată ce argumentele necesităţii unei constituţii au fost elaborate, Brennan şi Buchanan pun problema modului în care o astfel de constituţie poate fi formată. Autorii analizează acest proces din perspectiva alegerilor (constituţionale) pe care le vor face indivizii. Interesul cade pe conţinutul ei fiscal, văzut ca instrument de constrângere a leviatanului în acţiunile sale de maximizare a venitului şi a surplusului bugetar. Iniţial este analizat

21. „În democraţiile majoritare se presupune că votantul median conduce întreaga maşinărie politică pentru a genera rezultate ce reflectă într-o mare măsură dorinţele electoratului sau cel puţin ale unei subcategorii relevante a acestuia" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 18).
22. Fără a nega însă diferenţele individuale dintre acţiunile celor care formează guvernul.
23. Pentru o definire mai largă a acestui concept, recomand lecturarea capitolului 2 al acestui volum.

modelul unui stat cu economie închisă (implicit cu comerţ intern) şi graniţe închise, în sensul că locuitorii statului nu pot migra spre alte jurisdicţii cu condiţii fiscale mai avantajoase. Apoi se face trecerea treptată de la statul amintit aici la federaţie, pentru a ajunge la analiza constituţiei fiscale într-un regim federal.

9.3.4.1. Statul cu comerţ liber şi care nu permite migrarea cetăţenilor către alte jurisdicţii

Mai întâi este analizat procesul politic dintr-un stat în care comerţul este deschis, dar din care cetăţenii nu pot migra. În acest context, pot exista două categorii de plătitori de taxe: cetăţenii şi străinii. Dacă pentru stat contează mai puţin cine sunt plătitorii, cetăţenii vor avea interesul ca străinilor să le revină o parte cât mai mare din plata taxelor din care sunt furnizate bunurile publice (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 198). Pentru a reuşi însă această atribuire a plăţii taxelor, trebuie luate în considerare elasticităţile[24] cererilor şi ofertelor de pe piaţă, atât pentru localnici, cât şi pentru străini. Pentru ca străinii să fie dispuşi să plătească taxe într-o manieră sustenabilă[25], este nevoie ca cererea lor să aibă fluctuaţii mici la variaţia preţului (să fie inelastică[26]). De exemplu, să presupunem că statul A are rezerve de petrol, produce combustibil, dar toate maşinile cetăţenilor lui sunt electrice. Statul vecin B nu are rezerve de petrol, dar toate maşinile funcţionează pe motor cu combustie. În aceste condiţii, cererea statului B pentru combustibil este inelastică: indiferent de cât de mult ar creşte preţul, statul B va cumpăra petrol de la A, până când va deveni mai ieftin să îl cumpere din altă parte. A doua condiţie pentru a putea transfera străinilor plata taxelor este ca cererea internă pentru acele bunuri să fie mică (pentru a avea plătitori străini, nu locali). În modelul celor două state, această situaţie se traduce prin existenţa unei cereri mici pentru combustibil în statul A – pentru că locuitorii statului folosesc maşini electrice. În acest context, indiferent de creşterea preţului combustibilului în statul A, locuitorii săi nu vor fi afectaţi, pentru că nu cumpără combustibil, iar cererea este mică. În acelaşi stat A, producător de combustibil, este nevoie ca cererea internă să fie inelastică, adică să nu depindă puternic de variaţia preţului. Dacă preţul combustibilului creşte, cetăţenii din A nu vor fi afectaţi, pentru că nu consumă combustibil, având maşini electrice. O a treia condiţie necesară pentru a putea transfera plata taxelor străinilor este ca oferta internă pentru acele bunuri să fie relativ elastică, adică să existe mai mulţi cumpărători pentru petrolul statului A, iar preţul său de vânzare să nu depindă de un singur cumpărător, adică de statul B. În aceste condiţii, statul B va plăti pentru petrol un preţ stabilit de statul A, fără a influenţa în vreun fel preţul. Atunci când aceste condiţii sunt îndeplinite cumulativ, se poate realiza transferul plăţii taxelor către străini; adică cetăţenii lui B vor plăti taxe pentru petrolul cumpărat, iar cetăţenii din A se vor bucura de furnizarea bunului public. Dacă oferta internă a bunurilor presupune

24. Elasticitatea cererii/ofertei se referă la raportul dintre variaţia procentuală a volumului dintr-un bun cumpărat, respectiv produs spre vânzare şi variaţia preţului acelui bun, în condiţii de piaţă liberă.
25. Adică într-un volum suficient de mare şi de durabil în timp, pentru a acoperi costurile furnizării bunurilor publice.
26. În situaţia unei cereri inelastice, consumul variază procentual mai puţin decât variaţia preţului.

costuri de producţie marginale mari[27] (este inelastică) sau dacă preţul va include rente economice mari[28], atunci echilibrul menţionat înainte se pierde şi nu se mai poate realiza transferul plăţii taxelor către străini.

În situaţiile descrise mai sus este vorba despre produsele realizate la nivel intern şi vândute către străini, adică despre export. O logică similară se aplică şi transferării plăţii taxelor către străini prin intermediul produselor importate: dacă oferta externă a unui produs este inelastică (va varia mai puţin decât variaţia preţului), dar cererea internă pentru acel produs este elastică, atunci se pot realiza transferul plăţii taxelor către străini şi avantajarea localnicilor. Pornind de la exemplul anterior, să presupunem acum că statul A trebuie să importe petrol de la statul B. Dacă oferta externă este inelastică, atunci B nu va putea varia preţul, pentru că A poate cumpăra petrol de la un stat competitor. Dacă cererea internă este elastică, atunci în statul A oamenii pot face uşor conversia către maşini electrice, astfel încât să nu fie nevoiţi să cumpere, în orice condiţii, petrol din exterior. Dacă aceste condiţii sunt îndeplinite, statul A poate să externalizeze plata taxelor către locuitorii lui B.

Dacă, în etapa constituţională, pentru indivizii unui stat este avantajos să impună taxele străinilor, şi nu propriilor cetăţeni, va fi desigur avantajos pentru orice stat să facă acest lucru, din motive de raţionalitate explicată prin „dilema prizonierului"[29]. Fiecare stat se află în faţa alegerii de a impune taxe străinilor, pentru a-şi proteja cetăţenii, sau de a taxa cetăţenii. Prima variantă, cea a defectării, aduce un beneficiu mai mare statului pentru că, dincolo de realizarea contribuţiilor la bugetul de stat, politicienii îşi asigură sprijinul cetăţenilor, care îi vor vota din nou, pentru că nu trebuie să plătească taxe. Acest scenariu este aplicabil fiecărui stat care, în condiţii de raţionalitate, va alege să îi taxeze pe străini. În acest caz, dacă toate statele defectează şi taxează străinii, atunci toţi cetăţenii vor fi taxaţi de alt stat decât al lor, iar guvernanţii nu vor avea control asupra cotelor taxelor impuse cetăţenilor[30]. Dacă toate statele cooperează, s-ar evita taxarea dublă a cetăţenilor – şi în ţară, şi în alte state, iar acest scenariu aduce cel mai mare beneficiu cetăţenilor statelor. Statul care alege să coopereze, când celelalte defectează, va impune taxe numai cetăţenilor şi va suferi costurile cele mai mari, pentru că cetăţenii săi vor fi taxaţi dublu: vor contribui la bugetele altor state care au defectat, în calitate de străini, şi vor contribui şi la propriul buget, în calitate de cetăţeni. În condiţii de raţionalitate, în care toate statele aplică această metodă, rezultatul net este în detrimentul indivizilor, deci

27. Adică producerea unei unităţi în plus presupune costuri de producţie prea mari, comparativ cu câştigurile atrase, descurajând suplimentarea producţiei.
28. Odată cu creşterea producţiei sunt atrase costuri suplimetare ce nu sunt direct legate de procesul de producţie.
29. Dilema prizonierului este un model simplu cu n actori raţionali (instrumental-egoişti) care interacţionează într-o situaţie de următorul tip: fiecare jucător are la dispoziţie două acţiuni, aceea de a coopera şi aceea de a defecta. Plăţile fiecărui jucător au forma T (tentaţia de a defecta) > R (răsplata pentru cooperare mutuală) > P (pedeapsa pentru defectare mutuală) > S (plata fraierului). De asemenea, se presupune imposibilitatea contractelor credibile şi irevocabile şi a plăţilor laterale. În aceste condiţii, strategia dominantă pentru fiecare jucător este aceea de a defecta. Acest rezultat (P) este însă pareto inferior altui rezultat posibil (R). Modelul este de obicei folosit pentru a sublinia modul în care raţionalitatea individuală poate crea situaţii ineficiente (colectiv-iraţionale).
30. Pentru că nivelul taxelor pe care îl plătesc cetăţenii, în calitate de străini din alte state, va fi stabilit de acele state.

poate exista stimulentul pentru indivizi de a nu introduce la nivel constituţional taxarea străinilor. Cu toate acestea, neintroducerea ei poate duce la un rezultat negativ dublu: cetăţenii plătesc, pe de o parte, taxele propriului stat, dar pe de altă parte, le plătesc şi pe cele ale statelor care au impus această regulă la nivel constituţional (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 200), deci alegerea raţională este de a defecta.

9.3.4.2. Statul cu comerţ liber şi care permite migrarea cetăţenilor către alte jurisdicţii

Următorul model de stat analizat de Buchanan şi Brennan este cel al statului în care atât comerţul este deschis, cât şi graniţele sale, permiţând migrarea spre alte jurisdicţii mai avantajoase din punct de vedere fiscal. Iniţial este prezentat exemplul extrem care individualizează acest stat - cel descris de Tiebout, în care oamenii decid să se mute într-un stat sau altul pe criterii strict economice şi fiscale (ceea ce Tiebout numea în „A Pure Theory of Local Expenditures" (1956) *vote with the feet*, pentru a evidenţia mobilitatea pe care o au la dispoziţie alegătorii atunci când aleg statul în care să fie plătitori de taxe), iar costurile relocării sunt zero[31]. În aceste condiţii, instituţiile guvernamentale vor fi obligate (datorită concurenţei create) să furnizeze o cantitate de bunuri publice care să fie cât mai aproape de cererea reală şi să folosească resursele într-o manieră cât mai eficientă. Într-un astfel de context, evidenţiază Brennan şi Buchanan, mecanismele de concurenţă dintre jurisdicţii sunt suficiente pentru a le constrânge acţiunile tipice leviatanului de a maximiza venitul şi surplusul, iar limitele impuse constituţional nu mai sunt necesare (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 201). Cu toate acestea, exemplul este unul idealist şi neimplementabil, aşa că îşi găseşte sensul analiza deciziilor de tip fiscal luate de indivizii raţionali la nivel constituţional.

Existenţa unor jurisdicţii preferate va atrage către ele mai mulţi locuitori, deci în acestea există o şansă mai mare de exploatare de către stat a plătitorilor. În consecinţă, la luarea deciziei constituţionale din această jurisdicţie, cetăţenii vor trebui să aibă în vedere constrângerea corespunzătoare a autorităţii de taxare. Mai mult, Brennan şi Buchanan atrag atenţia asupra necesităţii de a garanta constituţional libertatea comerţului şi migrării. În acest mod, se poate genera certitudinea menţinerii acestor condiţii de comerţ liber şi mobilitate în faza postconstituţională. Mai mult, trebuie avut în vedere faptul că aceste libertăţi au un dublu sens, permiţând deopotrivă intrarea în ţară a străinilor şi migrarea cetăţenilor căre alte state. Pentru ca mecanismele comerţului liber şi ale migraţiei nerestricţionate să aibă efectele de constrângere discutate (care să substituie constituţia), este nevoie de asigurarea că celelalte state oferă pentru cetăţenii plecaţi aceleaşi condiţii pe care statul în cauză le oferă cetăţenilor veniţi. Întrucât constituţiile celorlalte state nu pot fi influenţate, nu se poate asigura în vreun fel că ele vor garanta comerţul şi migraţia, iar constrângerile necesare pot să nu apară în lipsa unei constituţii. Concluzia autorilor în acest exemplu este că „persoana care are o opţiune în etapa constituţională va alege probabil nişte constrângeri pentru puterea guvernamentală de taxare,

31. Spre exemplu, votez „cu picioarele" atunci când mă mut într-un stat în care taxele sunt mai mici. În acest mod, acţiunea mea de relocare este un vot împotriva taxelor mari şi pentru taxe mai mici.

chiar şi într-o lume care se întrevede a fi cu adevărat internaţională şi jurisdicţională" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 203).

9.3.4.3. Statul federal - o suprajurisdicţie în care comerţul şi migraţia între jurisdicţii sunt permise

Următorul model statal analizat de Brennan şi Buchanan este cel federal, în care mai multe jurisdicţii nu mai sunt legate numai de o umbrelă a comerţului, ci şi de limite teritoriale. Modelul este asemănator cu cel al evaluării unui stat naţional, pentru că există o singură delimitare teritorială, statul suprajurisdicţional este suveran, iar comerţul lui cu statele exterioare este supus unui regim de taxare între pieţe. În acest context, statul care are mai multe jurisdicţii în unitatea teritorială devine un leviatan, iar atribuirea funcţiilor la nivel local se poate face fie din raţiuni administrative - unităţile locale vor avea atribuţia de a implementa deciziile politice luate la nivel central -, fie din raţiuni politice, prin care autorităţile locale primesc funcţii politice de reglementare în unitatea teritorială. Autorii propun „federalizarea structurii politice ca pe un mijloc indirect de a impune constrângeri asupra potenţialului de exploatare fiscală a leviatanului" (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 203), adică atribuirea puterii politice la nivel local pentru a constrânge guvernământul şi a-l împiedica să extragă beneficii.

Analiza începe prin departajarea faţă de teoria economică ortodoxă a federalismului fiscal, ce presupune furnizarea de bunuri publice de la nivel subcentral, având argumentul politic al despotului binevoitor care va implementa criterii de eficienţă, premise de care teoria propusă de Brennan şi Buchanan se distanţează. Leviatanul va încerca să îşi maximizeze surplusul net în limitele care îi sunt impuse, iar autorii pun întrebarea capacităţii dispersiei funcţiilor fiscale (ale federalizării) de a impune astfel de limite. Mai întâi se precizează că funcţiile de protecţie[32] ale statului îi revin guvernului central, pentru că altfel s-ar forma un grup de state suverane care creează un potenţial de conflict intern, înlăturând comerţul liber şi migraţia, iar funcţiile fiscale sunt ordonate constituţional pentru a controla maximizarea surplusului de către guvernământ. Apoi sunt analizate consecinţele atribuirii puterii fiscale nivelului central de guvernare, luând în calcul, pe rând, mai multe posibile scenarii. Primele trei sunt nerealiste şi au funcţie ilustrativă, presupunând că locuitorii nu au preferinţe pentru anumite locuri, costurile mutării dintr-un loc în altul sunt inexistente şi nu există rente locaţionale.

Primul scenariu este cel în care în statul format din mai multe jurisdicţii (deci având potenţial de federalizare) este necesară furnizarea unui singur bun public neexclusiv şi nerival în consum, la nivel statal (al tuturor jurisdicţiilor). O alternativă este ca furnizarea acestui bun să intre în atribuţiile guvernului central, în acest caz indivizii urmărind ca prin regulile constituţionale pe care le adoptă să asigure constrângerea guvernului de a-l furniza, dar şi de a extrage surplus de pe urma acestui proces. Atribuirea furnizării lui la nivel local ar atrage nefurnizarea bunului şi lipsa costurilor pentru cetăţeni (pentru că dispare posibilitatea realizării unui surplus de către guvern). Motivul nefurnizării, argumentează Brennan şi Buchanan, este că, dacă un stat ar taxa furnizarea lui, atunci cetăţenii ar migra spontan spre celelalte state, din care se vor putea bucura de bunul

32. „Apărare internă, respectarea drepturilor şi a contractelor şi securitatea externă" (Buchanan şi Tullock: 1980, p. 205).

neexclusiv, fără a suporta costurile de producţie. Dacă s-ar furniza, este posibil ca surplusul realizat la nivel local, pe cap de locuitor, să fie mai mic decât dacă s-ar face la nivel naţional (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 208). Exemplul este, desigur, extrem şi are un scop ilustrativ.

Al doilea scenariu transformă bunul de mai sus în unul exclusiv, astfel că se vor putea bucura de el numai locuitorii statului care îl taxează. Furnizarea lui de la nivel central generează surplusul enunţat mai sus. Atribuirea lui la nivel federal va stimula toate jurisdicţiile să îl producă, pentru că oamenii vor fi dispuşi să plătească[33]. Pe de altă parte, jurisdicţia care va oferi condiţiile fiscale cele mai eficiente îi va atrage pe toţi locuitorii celorlalte jurisdicţii, pentru că aceştia vor migra spre locul în care vor plăti cel mai puţin pentru bunul public primit. Deşi în final toată lumea se află într-o jurisdicţie ce oferă bunul, aceasta nu va putea să obţină surplus, pentru că o taxare cât de puţin ineficientă va permite altei jurisdicţii să atragă locuitorii, oferind condiţii fiscale mai avantajoase. Argumentul este deci în favoarea organizării federale.

Al treilea scenariu este cel al lui Tiebout, în care există bunuri publice localizate la nivelul jurisdicţiilor, astfel că fiecare bun produs la nivel de jurisdicţie va fi consumat numai de locuitorii ei, adică de plătitorii de taxe. Având în vedere că oamenii se pot muta fără restricţii şi fără costuri personale, ei se vor îndrepta către acele jurisdicţii în care bunul pe care îl doresc este furnizat cu cele mai mici taxe. Statele, la rândul lor, aflându-se în concurenţă cu celelalte state care vor încerca să atragă către ele cât mai mulţi cetăţeni plătitori de taxe, vor fi nevoite să ofere bunurile publice cerând taxe cât mai mici. În aceste condiţii se va crea o ofertă de bunuri publice care să satisfacă exact cererea, la preţul (taxele) de echilibru, iar cantitatea şi eficienţa furnizării lor se vor autoregla fără constrângeri constituţionale. În acest caz, argumentul este profederalizare nu numai din perspectiva contextului leviatanului, dar chiar şi din punctul de vedere al teoriei economiei ortodoxe ce mizează pe un despot binevoitor, pentru că este un mecanism care asigură eficienţa folosirii resurselor şi a furnizării bunurilor publice.

Scenariile următoare încorporează premisele realiste în care există rente locaţionale, costuri ale mobilităţii, iar acestea afectează capacitatea de autoreglare a mecanismelor de control prezentate mai sus, apărând deci nevoia impunerii acestor reguli prin măsuri constituţionale. Cu toate acestea, „existenţa unei valori locale nu modifică argumentul atribuirii federale a funcţiilor explicate mai sus". Mai mult, Brennan şi Buchanan nu încearcă să ofere o teorie a formării statului federal, ci problematizează aspecte care ar trebui luate în considerare într-un astfel de proces (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 210).

Unul dintre aceste aspecte se referă la costurile mobilităţii. Întrucât dovezile empirice au arătat că oamenii preferă relocarea în jurisdicţii apropiate geografic (Brennan şi Buchanan: 1980, p. 210). Astfel, există tendinţa ca, cu cât numărul jurisdicţiilor într-un teritoriu este mai mare, cu atât să scadă potenţialul de exploatare fiscală al leviatanului, ceea ce este echivalent cu un argument în favoarea unui număr mare de jurisdicţii în teritoriul dat. Al doilea element este multiplicitatea jurisdicţiilor, în sensul că, cu cât există mai multe jurisdicţii, cu atât cooperarea între ele, în defavoarea cetăţenilor, este mai costisitoare şi mai greu de realizat. Al treilea argument se referă la disponibilitatea geografică spre consum a bunului neexclusiv şi a economiilor de scală, ce favorizează organizarea sub un guvern central. Dacă un bun este de interes naţional şi neexclusiv, dar

33. Pentru că neplătitorii vor fi excluşi de la consum.

furnizat local, atunci este dezirabil ca el să fie produs la nivel central[34]. De asemenea, economiile de scară[35] se realizează în mai mare măsură dacă bunul este produs la nivel central. Un alt argument în favoarea unui număr mic de jurisdicţii este cel al costurilor de organizare şi de administrare ale unui aparat de stat subdivizat în mai multe niveluri.

În concluzie, în acest subcapitol am analizat raţiunea existenţei unei constituţii fiscale, prin prisma argumentelor lui Brennan şi Buchanan. Contextul a fost cel al unei structuri de guvernământ care acţionează raţional şi urmăreşte să-şi maximizeze beneficiul, între limitele comportamentale impuse constituţional. Ideea unui guvernamânt care acţionează ca un despot binevoitor este respinsă, iar mecanismele electorale sunt considerate insuficiente pentru a asigura eficienţa guvernământului, din motive ce ţin de *domeniul constituţional*, *diferenţele dintre preferinţele constituţionale şi cele neconstituţionale* şi de *ignoranţa raţională*. După ce au fost fixate argumentele necesităţii unei constituţii, am prezentat argumentele pentru formarea unei constituţii fiscale în interiorul unei federaţii, unde guvernământul va încerca să îşi maximizeze surplusul în detrimentul cetăţenilor (ipoteza leviatanului). Motivul discuţiei componentei fiscale a constituţiei este că ea influenţează în mod direct modul în care vor fi alocate şi redistribuite resursele financiare ale bugetului de stat. Analizând un stat în care comerţul cu alte state este liber şi în care migraţia este restricţionată, apoi unul în care comerţul cu alte state este liber şi în care migraţia nu este restricţionată, iar în cele din urmă un stat cu mai multe jurisdicţii şi comerţ liber între jurisdicţii, autorii argumentează necesitatea existenţei unei constituţii fiscale. Analiza nu propune o procedură pentru formarea unei astfel de constituţii, ci atrage atenţia asupra unor parametri comportamentali în procesul formării acesteia şi asupra limitelor constituţionale necesare, date fiind comportamentele actorilor implicaţi.

9.4. Economia constituţională a Pactului Fiscal al Uniunii Europene

În subcapitolul anterior am analizat raţiunile limitării comportamentului guvernamental prin intermediul pârghiilor constituţionale. În lipsa acestora, interacţiunea dintre electorat şi politicieni-birocraţi este una în care cei din urmă îşi maximizează beneficiile pe seama celor dintâi, exploatând asimetria informaţională specifică relaţiei dintre agent şi principal. Această relaţie este exprimată prin ipoteza leviatanului. Mecanismele electorale sunt constrângeri insuficiente asupra leviatanului şi de aceea este necesară o constituţie fiscală pentru a trasa delimitările privitoare la cheltuirea şi redistribuirea resurselor publice. Acest model de analiză este cu uşurinţă aplicabil unui tratat fiscal, precum cel al Uniunii Europene.

În cele ce urmează voi folosi instrumentele economiei constituţionale prezentate anterior pentru a analiza procesul prin care s-a format Tratatul Fiscal al Uniunii Europene,

34. Pentru că, aşa cum s-a ilustrat, la nivel local este imposibilă/dificilă furnizarea lui, din cauză că numai o parte dintre consumatori sunt în situaţia de a suporta costurile de producţie.
35. Conceptul de „economie de scară" a fost explicat anterior, în nota 17.

ce a venit ca o măsură de soluţionare a problemelor economice din Uniune, probleme cauzate de supraîndatorarea publică a statelor membre. Dezechilibrele macroeconomice, financiare şi fiscale care au caracterizat economia Uniunii Europene din ultimii ani şi care au dus la o criză a datoriilor publice ale statelor membre au ridicat problema luării unor măsuri concrete de guvernanţă economică, pentru a crea un cadru stabil şi mai puţin vulnerabil la şocuri economice. Măsuri de stabilizare şi coordonare fiscală au fost luate şi anterior începerii crizei economice, prin Pactul de Stabilitate şi Creştere, ce presupunea o componentă preventivă a coordonării fiscale, prin care statele trebuie să formuleze la intervale regulate programe de stabilitate fiscală, dar şi o componentă corectivă care se declanşează atunci când deficitul public şi datoria publică sunt mai mari decât limitele admise[36]. Critica principală adusă acestui Pact este că nu a fost aplicat în mod corespunzător, astfel că statele au încălcat prevederile lui fără a fi sancţionate sau stimulate să restabilizeze situaţia macroeconomică[37]. În termenii economiei constituţionale, daţi fiind parametrii în interiorul cărora statele puteau să acţioneze, dar şi comportamentul raţional de maximizare a utilităţii, statele membre au ales să se supraîndatoreze. Politicienii aveau de ales între a creşte datoria publică a statului (situaţia A) sau de a o păstra în limite sustenabile în timp (situaţia B). În situaţia A, îndatorirea publică înseamnă o creştere a bunăstării populaţiei pe termen scurt, deci mărirea considerabilă a şanselor clasei politice de a fi realeasă. Astfel, obţinerea unui nou mandat reprezintă câştigul politicienilor, iar un nivel sensibil crescut al bunăstării este câştigul pe termen scurt al cetăţenilor. Pe termen lung, cetăţenii suferă costurile unei datorii publice mari care trebuie înapoiată şi care va duce la impunerea unor noi taxe (vizibile sau ascunse). Politicienii, pe de altă parte, îşi vor fi terminat mandatul şi nu vor plăti noi costuri. În situaţia B, politicienii nu sunt motivaţi să nu se împrumute pentru că asta ar micşora probabilitatea realegerii lor, deoarece neatragerea unui nou capital (împrumutat) nu va mai contribui la îmbunătăţirea nivelului de trai. Pe termen lung, cetăţenii s-ar bucura de stabilitate fiscală, însă politicienii îşi vor fi terminat mandatul la acel moment. Mai mult, dificultatea cetăţenilor de a înţelege în detaliu implicaţiile complexe ale politicilor fiscale oferă politicienilor mai multă libertate de acţiune (asimetria informaţională între principal şi agent[38]). Aici este vorba şi despre *ignoranţa raţională* despre care vorbeau Brennan şi Buchanan (1980): informarea despre problemele fiscale complexe este costisitoare, iar beneficiile ei nu se răsfrâng direct asupra indivizilor care îşi asumă costurile, deci indivizii raţionali vor alege să rămână neinformaţi. Desigur, dilema prizonierului explică de ce rezultatul agregat al acestui comportament este lipsa de implicare a cetăţenilor la scară largă, iar rezultatele, în ansamblu, sunt în detrimentul comunităţii. În contextul indivizilor raţionali care urmăresc interesul propriu şi al economiei constituţionale, se caută soluţii prin adoptarea unor noi reguli constituţionale care să reformuleze cadrul în interiorul cărora actorii acţionează şi care micşorează capacitatea guvernanţilor de a acţiona în interes propriu şi în detrimentul cetăţenilor.

---

36. O datorie publică mai mică de 60% din PIB şi un deficit bugetar mai mic de 3% din PIB.
37. Exemplele Germaniei şi Franţei sunt de referinţă aici, ele depăşind limitele prevăzute de Pact.
38. În acest caz, agentul - politicianul - este mandatat de principal - cetăţenii - să ia decizii în numele lui (mecanismul fundamental al democraţiei reprezentative). Problema care apare este însă că agentul se află într-o poziţie informaţională de superioritate faţă de principal (care este ignorant raţional sau suferă de miopie fiscală) şi se va folosi de acest avantaj în detrimentul principalului.

În cazul crizei fiscale a Uniunii Europene este de remarcat asemănarea cu modelul statului cu comerț liber și granițe deschise analizat de Brennan și Buchanan, ilustrat mai sus. Aparent, UE respectă modelul sortării Tiebout, în care concurența dintre statele cu comerț și granițe deschise le va stimula pe acestea să-și ajusteze politicile fiscale (în sensul furnizării bunurilor publice) în favoarea cetățenilor, fără să fie nevoie de constituții. Cu toate acestea, mobilitatea locuitorilor UE nu este lipsită de costuri, motivațiile UE nu sunt pur economice, iar capacitatea de a fi *free-rider* a încurajat unele state să implementeze politici fiscale nesustenabile.

După declanșarea crizei economice din anul 2008, a fost adoptat un set de șase legi, *Pachetul de Guvernanță Economică* (cunoscut sub numele de *Six Pack*), care își propune să întărească aplicarea Pactului de Creștere și Stabilitate, dar și alte două legi noi, *Pactul Euro Plus* și *Tratatul privind stabilitatea, convergența și guvernanța în Uniunea Economică și Monetară*, a cărui parte fiscală mai este cunoscută și sub numele de *Compactul Fiscal*, având scopul de a redefini limitele constituționale în interiorul cărora statele pot acționa și de a preveni comportamente similare în viitor.

Tratatul are ca principal obiectiv îndemnarea la și asigurarea disciplinei fiscale (BCE : 2012), continuând și întărind prevederile Pactului de Stabilitate și Creștere. Principalele sale prevederi sunt : bugetele statelor membre semnatare să fie în echilibru bugetar sau în surplus, deficitul structural să nu depășească 0,5% din PIB, iar datoria publică să nu fie mai mare de 60%. Componentele preventivă și corectivă sunt păstrate, iar mijloacele de aplicare a lor sunt întărite. Astfel, dacă obiectivele pe termen mediu ale statelor nu sunt atinse, atunci trebuie să intre automat în funcțiune mecanisme de corectare fiscală, iar respectarea acestor norme trebuie asigurată de instituții independente ale statelor membre. Toate acestea trebuie incluse în legislația națională, „preferabil la nivel constituțional". Se observă aici limitarea guvernământului despre care scriau Brennan și Buchanan (1980), pentru ca acesta să nu facă abuz și să nu își maximizeze surplusul. În lipsa acestor constrângeri, statele membre se încadrează în modelul leviatanului : își vor mări datoria publică, vor crește cheltuielile publice, în detrimentul sănătății pe termen lung a economiei. Mai mult, indivizii dau dovadă de o ignoranță rațională, alegând să rămână neinformați despre politicile fiscale, pentru că informarea ar fi prea costisitoare, facilitând comportamentul de leviatan al statelor.

Dincolo de limitarea atribuțiilor guvernamentale în ceea ce privește cheltuirea banilor publici, tratatul pentru stabilitatea, convergența și guvernanța în Uniunea Economică și Monetară este un proces constituțional și fiindcă vizează atribuirea unor puteri decizionale unei entități exterioare statului, dar și stabilirea unor reguli în interiorul cărora statele vor putea ulterior să-și definească politicile economice și fiscale, într-o manieră similară celei numite de Buchanan „proces constituțional". Elementul de interes în contextul acestui capitol este obligația pe care și-o asumă statele membre ca, prin semnarea Tratatului, să cedeze către instituțiile europene puteri naționale și să accepte o autoritate supranațională care să aibă controlul asupra politicilor fiscale. În cadrul acestor schimbări structurale instituționale, analiza va pune accent și pe particularitățile comportamentale ale indivizilor implicați în procesele decizionale, pentru a păstra perspectiva de analiză a economiei constituționale.

Cedarea puterilor naționale – a politicilor fiscale – a fost puternic susținută de state precum Germania, Franța, dar altele au ezitat să semneze tratatul sau chiar au respins semnarea lui. Dintre cele 27 de state membre, 25 au semnat Tratatul, cu excepția Marii Britanii și a Republicii Cehe, care și-au argumentat poziția prin protejarea interesului național, aspecte de suveranitate statală și precauția în a ceda puterea fiscală unei structuri supranaționale.

Adoptarea Tratatului a fost îngreunată şi de îndoielile cu privire la viabilitatea reformelor introduse de acesta. UE este o uniune monetară, având o monedă unică şi o piaţă comună, o politică monetară unitară, definită şi implementată de Banca Centrală Europeană. Din acest punct de vedere, UE are atribuţiile unui guvern central, iar guvernele naţionale îi sunt subordonate. Cu toate acestea, capacitatea Uniunii de a avea sub control o economie sănătoasă şi sustenabilă este redusă dacă puterea fiscală se află la nivelul statelor membre, din cauză că fiecare stat răspunde situaţiilor de criză şi reacţionează la stimuli în mod diferit, ceea ce creează dezechilibre şi necoordonare cu celelalte state, mărind instabilitatea la nivel comunitar. Pentru a răspunde acestor probleme, Tratatul Fiscal urmăreşte tocmai coordonarea politicilor fiscale ale statelor membre, dar şi asigurarea unei discipline fiscale prin fixarea plafoanelor de datorie publică şi deficit bugetar. Randall Henning şi Martin Kessler (2012) atrag atenţia asupra a trei aspecte ale implementării limitării datoriei publice prin prevederile Tratatului, facând o paralelă cu evoluţia limitelor deficitelor bugetare în SUA. Astfel, ei se referă mai întâi la durabilitatea măsurii de limitare a datoriei, argumentând că o astfel de măsură tinde să fie mai rezistentă în timp, dacă este luată în mod firesc la nivel intern, decât atunci când este impusă de o autoritate exterioară statului. Argumentul este că statele au „proprietate" deplină asupra regulilor, iar atunci când acestea nu sunt respectate, statele nu trebuie să apeleze la guvernul federal pentru a acoperi deficitul bugetar. Apoi ei subliniază importanţa menţinerii capacităţii de stabilizare macroeconomice contraciclice – la care UE renunţă, prin plafonarea datoriei publice şi a deficitului la limitele stabilite –, pornind de la exemplul american în care, spun ei, din 1930 economia naţională a fost stabilizată de bugetul federal prin măsuri anticiclice. Al treilea aspect este necesitatea unei resurse fiscale comune, la nivel comunitar, care să restructureze şi să recapitalizeze băncile atunci când este nevoie, pentru că, dacă sarcina recapitalizării rămâne la nivel naţional, va intra în conflict cu regula menţinerii unui buget naţional echilibrat.

Pentru a pune în discuţie limitele constituţionale pe care le are sau le dobândeşte Uniunea Europeană prin astfel de procese reformatoare, trebuie mai întâi îndreptată atenţia către structura sa *sui generis*, care prezintă elemente ale unei federaţii sau ale unei organizaţii internaţionale şi chiar ale unui stat, precum şi către limitele şi atribuţiile implicate de această structură. Blankart şi Koester (2007) numesc Uniunea Europeană „o asociaţie de state", iar din punct de vedere fiscal, UE prezintă trăsături ce ţin de federalismul fiscal şi de o confederaţie. Federalismul fiscal se referă, aşa cum spune Wallace Oates (1999), la „economia guvernanţei multinivel", la alocarea competenţelor economice între nivelurile de guvernare, la rolurile diferitelor niveluri de guvernare în procesul de stabilizare, colectare şi redistribuire a resurselor. În contextul federalismului fiscal, funcţiile de macrostabilizare economică şi de redistribuire îi revin guvernului central, iar cea alocativă trebuie situată la acel nivel la care pot atinge cel mai bine scopul politicii publice pe care o servesc (Begg: 2009). În contextul aceleiaşi teorii, transferul competenţelor economice de la un nivel inferior la unul superior va atrage după sine neglijarea unor preferinţe individuale (ca urmare a uniformizării crescute), astfel încât trebuie făcut numai dacă produce externalităţi (*spillovers*) puternice către nivelurile de guvernare inferioare. În cazul Uniunii Europene, teoria standard a federalismului fiscal ar presupune existenţa la nivel central (Bruxelles) a unor instituţii fiscale care să administreze bunurile publice şi să aibă autoritate de taxare (Rattsø: 2003).

Aplicat cazului european, noile reglementări din planul fiscal vin ca o măsură de prevenire a comportamentului de necooperare al ţărilor care se supraîndatorează şi cauzează dezechilibre macroeconomice la nivel comunitar.

Bibliografie

Alt, J., Lassen, D. (2003), „The Political Economy of Institutions and Corruption in American States", *Journal of Theoretical Politics*, 5(3), pp. 341-365.

Alves, R.H., Afonso, O. (2007), „Fiscal Federalism in the European Union - how far are we?", GEP Working Papers, nr. 244.

Backhaus, J. (2001), *Economic Principles of Constitutions : An Economic Analysis of Constitutional Law*, Independent Institute Working Paper Number 40.

BCE (2012), *The Stability and Growth Pact - Crisis and Reform*, Ocasional paper series no 129/ Septembrie.

Begg, I. (2009), *Fiscal Federalism, Subsidiarity and the EU Budget Review*, Swedish Institute for European Policy Studies, Raport nr. 1.

Berggren, N. (1996), „Social order through constitutional choice: A contractarian proposal", *Public Choice*, pp. 89-93.

Berggren, N. (1997), *Essays in Constitutional Economics*, Stockholm School of Economics, EFI, The Economic Research Institute.

Bjørnskov, C. (2012), *Constitutional Property Rights Protection and Economic Growth : Evidence from the Post-Communist Transition*, Public Choice World Congress.

Blankart, C., Koester, G. (2007), „The Economic Analysis of Constitutions: Fatalism Versus Vitalism", *Econ Journal Watch*, vol. 4, nr. 2, mai, pp. 169-183.

Blume, L., Müller, J., Voigt, S. (2009), „The Economic Effects of Direct Democracy - A First Global Assessment", *Public Choice*, 140, pp. 431-461.

Blume, L., Müller, J., Voigt, S., Wolf, C. (2007), *The Economic Effects of Constitutions. Replicating - and extending - Persson and Tabellini*, CESifo Working Paper nr. 2017.

Blume, L., Voigt, S. (1998), *Federealism and Decentralization - A Critical Survey of Frequently Used Indicators*, Joint Discussion Paper Series In Economics, nr. 21.

Blume, L., Voigt, S. (2007), „The Economic Effects of Human Rights", *Kyklos*, 60, pp. 509-538.

Boettke, P. (1994), „The Reform Trap in Economics and Politics in the Former Communist Economies", *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol. 5, pp. 267-293.

Boudreaux, D., Pritchard, A.C. (1993), „Rewriting the Constitution: An Economic Analysis of the Constitutional Amendment Process", *Fordham Law Review*, nr. 62, art. 4.

Brennan, G., Buchanan, J.M. (1977), „Towards a tax constitution for Leviathan", *Journal of Public Economics*, 8(3), pp. 255-273.

Brennan, G., Buchanan, J. (1980), *The Power to Tax : Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*, Indianapolis: Liberty Fund.

Brennan, G., Hamlin, A. (1994), „A Revisionist View of the Separation of Powers", *Journal of Theoretical Politics*, 6(3), pp. 345-368.

Brennan, G., Hamlin, A. (2002), „Expressive Constitutionalism", *Constitutional Political Economy*, vol. 13, pp. 299-311.

Buchanan, J. (1990), „The Domain of Constitutional Economics", *Constitutional Political Economy*, vol. 1, nr. 1, pp. 1-18.

Buchanan, J., Tullock, G. (1962), The Calculus of Consent, The Collected Works of James Buchanan, vol. 3, Logical Foundations of Constitutional Democracy, Liberty Fund Indianapolis, publicaţie disponibilă la adresa: http://www.civiljusticenj.org/wp-ontent/uploads/2014/05/Buchanan_TheCalculusOfConsent_Ch19.pdf.

Buchanan, J., Vanberg, V. (1989), „A theory of leadership and deference in constitutional construction", *Public Choice*, 61, pp. 15-27.

Cameron, D.R. (2010), „Fiscal Responses to the Economic Contraction of 2008-2009", discurs susţinut în anul 2010 la Yale University, Statele Unite ale Americii.

Clark, J. (1988), „Economies of Scale and Scope at Financial Depositary Institutions. A Review of the Literature", *Economic Review*, septembrie/octombrie, pp. 16-33.

Colomer, J. (2005), „It's Parties that Choose Electoral Systems (or Duverger's Law Upside Down)", *Political Studies*, 53, pp. 1-21.

Consiliul European (2011), *Statement by the Euro Area Heads of State or Government*, Bruxelles, 9 decembrie.

De Alessi, L. (1992), „Efficiency Criteria for Optimal Laws: Objective Standards or Value Judgements?", *Constitutional Political Economy*, vol. 3, nr. 3, pp. 321-342.

Dethier, J.J. (1999), *Governance, Decentralization and Public Goods. Evidence from China, India and Russia*, lucrare prezentată la Global Development Network (GDN) Conference, 5-8 decembrie.

Deutsche Bank (2012), *European economic policy - A profile of the coordination mechanisms*, Research Briefing, mai.

Dobra, J. (1983), „Politicians, Legislation, and the Economy - An Inquiry into the Interest-Group Theory of Government by Robert E. McCormick, Robert D. Tollison", *Public Choice*, vol. 41, nr. 2, pp. 347-349.

ECB (2012), *A Fiscal Compact for a Stronger Economic and Monetary Union*, Monthly Bulletin, mai.

Feld, L., Kirchgässner, G. (2001), „The Political Economy of Direct Legislation: Direct Democracy and Local Decision-Making", *Economic Policy*, 33, pp. 329-363.

Feld, L., Voigt, S. (2003), *Economic Growth and Judicial Independence: Cross-country evidence using a new set of indicators*, CESifo Working Paper nr. 906, aprilie.

Feld, L., Voigt, S. (2004), *Making Judges Independent: Some Proposals Regarding the Judiciary*, CESifo Working Paper nr. 1260, august.

Gali, J., Perotti, R. (2003), *Fiscal Policy and Monetary Integration in Europe*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 9773, Cambridge, MA.

Gerring, J., Thacker, Str. (2004), „Political Institutions and Corruption: the Role of Unitarism and Parliamentarism", *British Journal of Political Science*, 34, pp. 295-330.

Goebel, R. (2007), „Economic Governance in the European Union: Should Fiscal Stability Outweigh Economic Growth in the Stability and Growth Pact", *Fordham International Law Journal*, vol. 31, nr. 5, art. 9.

Hamilton, A. (1961), *Federalist 78*. The Federalist. Edited by Jacob E. Cooke. Middletown, CT: Wesleyan University Press.

Hardin, R. (1990), „Contractarianism: Wistful Thinking", *Constitutional Political Economy*, vol. 1, nr. 2, pp. 35-52.

Harel, A. (2001), recenzie *Judicial Review in an Age of Moral Pluralism*, scrisă de Ronald C. Den Otter, New York, Ed. Cambridge University Press, 2009, publicată în *Perspectiveson Politics*, vol. 9, nr. 4, pp. 946-947.

Hazak, G. (2012), „European Union - a Federation or a Confederation?", *Baltic Journal of European Studies*, vol. 2, 1(11).

Henning, C.R., Kessler, M. (2012), *Fiscal Federalism: US History for Europe's Fiscal Union*, Peterson Institute for International Economics, Working Paper 12-1.

Iverse, T., Soskice, D. (2006), „Electoral Institutions and the Politics of Coalitions: Why Some Democracies Redistribute More than Others", *American Political Science Review*, vol. 100, nr. 2, mai.

Jackson, M. (2005), „Liberty and Economic Growth in Adam Smith's Possible World", *Constitutional Political Economy*, vol. 16, pp. 277-284.

Josselin, J-M., Marciano, A. (1995), „Constitutionalism and common knowledge: Assessment and application to a future European constitution", *Public Choice*, nr. 85, pp. 173-188.

Knack, St., Keefer, Ph. (1995), „Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, 7(3), pp. 207-227.

Kocharov, A. (2012), *Another Legal Monster? An EUI Debate on the Fiscal Compact Treaty*, European University Institute, Florenţa, Working Paper 9.

Landes, W., Posner, R.A. (1975), „The Independent Judiciary in an Interest-group Perspective", *Journal of Law and Economics*, vol. 18, nr. 3, pp. 875-901.

Lee, D. (1989), „The impossibility of a desirable minimal state", *Public Choice*, nr. 61, pp. 277-284.

Leeson, P. (2006), recenzie *Democratic Constitutional Design and Public Policy : Analysis and Evidence*, scrisă de Roger D. Congelton şi Brigitta Swedenborg, Cambridge MA, Ed. The MIT Press, publicată în *Public Choice*, vol. 130, pp. 245-247.

Majocchi, A. (2003), „Fiscal Policy Rules and the European Constitution", *The International Spectator*, 2/2003, pp. 28-42.

McArdle, P. (2012), *The Euro Crisis - The „Fiscal Compact" and Fiscal Policy*, The Institute of International and European Affairs, Working Paper nr. 6, Dublin.

McCormick, R., Tollison, R. (1981), *Politicians, Legislation, and the Economy - An Inquiry into the Interest-Group Theory of Government*.

Müller, C. (1990), „James M. Buchanan : Economist cum Contractarian", *Constitutional Political Economy*, vol. 1, nr. 2, pp. 321-342.

Müller, C. (1998), „The Veil of Uncertainty Unveiled", *Constitutional Political Economy*, vol. 9, pp. 5-17.

Oates, W.E. (1999), „An Essay on Fiscal Decentralization", *Journal of Economic Literature*, vol. 37, nr. 3, pp. 11-20.

OECD (2010), *Counter-cyclical economic policy*, Economics Department Policy Note no. 1.

Padovano, F., Sgarra, G., Fiorino, N. (2003), „Judicial Branch, Checks and Balances and Political Accountability", *Constitutional Political Economy*, 14(1), pp. 47-70.

Persson, T., Roland, G., Tabellini, G. (2000), „Comparative Politics and Public Finance", *Journal of Political* Economy, 108, pp. 1121-1161.

Persson, T. (2005), „Forms of Democracy, Policy and Economic Development", *NBER Working Paper no. 11171*, martie.

Persson, T., Tabellini, G. (2003), *The Economic Effects of Constitutions - What Do the Data Say ?*, http : //www.people.fas.harvard.edu/~iversen/PDFfiles/Persson%26Tabellini2003.pdf, accesat în 21.09.2012.

Persson, T., Tabellini, G., Roland, G. (1997), *Separation of Powers and Political Accountability*, http : //people.su.se/~tpers/papers/sep0306.pdf, accesat în 23.11.2011.

Przeworski, A. (2004), „Institutions matter ? ", *Government and Opposition*, vol. 39, nr. 4, pp. 527-540.

Ramseyer, J.M. (1994), „The Puzzling (In)dependence of Courts : A Comparative Approach", *Journal of Legal Studies*, nr. XXIII, iunie.

Rattsø, J. (2003), *Fiscal Federation and Confederation in the European Union : The challenge of the common pool problem*, Norwegian University of Science and Technology, Department of Economics.

Robinson, J., Torvik, R. (2008), *Endogenous Presidentialism,* NBER Working Paper 14603.

Rodden, J., (2003), „Reviving Leviathan : Fiscal Federalism and the Growth of Government", *International Organization*, 57, pp. 695-729.

Rodden, J., Rose-Ackermann, S. (1997), *Does Federalism Preserve Markets ?*, Yale Law School, Faculty Sholarship Series, Paper 590.

Sass, T., (1991), „Constitutional choice in representative democracies", *Public Choice*, 74, pp. 405-424.

Sass, T. (1992), „Constitutional choice in representative democracies", *Public Choice*, nr. 74, pp. 405-424.

Stehn, J. (2002), *Towards a European Constitution : Fiscal Federalism and the Allocation of Economic Competences*, Kiel Institute for World Economics, Working Paper nr. 1125.

Tanzi, V. (1996), *Fiscal Federalism and Decentralization : A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects*, Annual World Bank Conference on Development Economics, pp. 295-315.

Tiebout, C. (1956), „A Pure Theory of Local Expenditures", *Journal of Political Economy*, 64(5), pp. 416-424.

Tiebout, C. (1961), „An Economic Thoery of Fiscal Decentralisation", în *Public Finances : Needs, Sources and Utilization*, Universities-National Bureau, pp. 79-96.

Ungureanu, M. (2011), „On Rationality in Political Science : The Problem of Unrobustness of Uniformity Behavioral Assumptions", National School of Political Studies and Public Administration, The Philosophy of Science in a European Perspective - Workshop on „The Sciences of the Artificial vs. The Cultural and Social Sciences", Bucureşti, 15-16.09.2011.

Ungureanu, M. (2012), „Science and social responsibility : The 'bureaucratic wars' from Public Choice Theory", *European Journal of Science and Theology*, vol. 8(1), pp. 235-244.

Vermeule, A. (2001), „Veil of Ignorance Rules in Constitutional Law", *The Yale Law Journal*, vol. 111, pp. 399-433.

Vo, D.H. (2010), „The Economics of Fiscal Decentralization", *Journal of Economic Surveys*, vol. 24, nr. 4, pp. 657-679.

Voigt, S. (1996), „Pure Eclecticism : The Tool Kit of the Constitutional Economist", *Constitutional Political Economy*, nr. 7, pp. 177-196.

Voigt, S. (1997), „Positive Constitutional Economy : A Survey", *Public Choice*, 90, pp. 11-53.

Voigt, S. (2003), *The Consequences of Popular Participation in Constitutional Choice - Towards a Comparative Analysis*, University of Hamburg - Institute of Law şi Economics ; CESifo (Center for Economic Studies and Ifo Institute for Economic Research).

Voigt, S. (2009), *Positive constitutional economics II - a survey of recent developments*, Joint discussion paper series in economics, nr. 36.

Wagner, R. (1987), „James M. Buchanan : Constitutional Political Economist", *AEI Journal on Government and Society*, pp. 13-17.

Weingast, B. (1993), „Constitutions as Governance Structures : The Political Foundations of Secure Markets", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(1), pp. 286-311.

Wildasin, E. (1997), *Externalities and Bailouts - Hard and Soft Budget Constraints in Intergovernmental Fiscal Relations*, Vanderbit University, Department of Economics, http : //www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1997/11/01/000178830_98101904061289/additional/116516322_20041117141041.pdf, accesat în 14.12.2012.

Partea a II-a

Lege, societate şi alegere individuală

Capitolul 10

Abordarea economică a dreptului

Măriuca-Oana Constantin, Raul Zachia

Rezumat: Formularea unor politici optime, atât în domeniul relaţiilor patrimoniale, cât şi al combaterii fenomenului infracţional este circumscrisă problematicii generale a alocării resurselor. În condiţiile în care teoria economică a dezvoltat concepte şi metode menite să analizeze procesul alocării resurselor, instrumentele economice devin aplicabile în sfera analizei legilor şi a relaţiilor sociale pe care le reglementează. Scopul acestui capitol este de a prezenta principalele teorii din domeniul abordării economice a dreptului. Fără a construi o pledoarie în favoarea acestei perspective, am urmărit logica şi argumentele ei deopotrivă pentru dreptul civil (unde prezentăm analiza economică a contractelor, a proprietăţii private şi a răspunderii civile delictuale) şi în sfera penală (unde atenţia noastră se îndreaptă asupra infractorului ca actor raţional şi asupra eficienţei legii penale şi a pedepselor).

10.1. Introducere

Practicienii şi teoreticienii dreptului au fost şi sunt interesaţi cu precădere de reglementarea, aplicarea, interpretarea şi sistematizarea legii. „Drept" şi „lege" sunt două noţiuni indisociabile. Extinderea dezbaterii privind fenomenele sociojuridice dincolo de lege şi de autoritatea acesteia trimite mai întâi, în mod tradiţional, la morală. Dar în absenţa instrumentelor legii (mecanisme instituţionalizate de monitorizare-sancţionare a noncooperatorilor), morala este insuficientă pentru a stabili eficient ordinea socială. *Legea* şi *dreptul* repară acest neajuns al moralei, sistematizând relaţiile sociale şi oferind predictibilitate indivizilor în interacţiunile dintre ei.

Abordarea economică a dreptului tratează fenomenul juridic asociind legii şi efectelor ei noţiunile „comportament raţional" şi „eficienţă". Comportamentul raţional este definit aici ca maximizare a utilităţii operaţionalizate, de obicei, sub forma agenţilor egoişti care acţionează (instrumental). Altfel spus, atunci când aleg între consumul alternativ a două bunuri, indivizii îl selectează pe cel care maximizează satisfacţia resimţită. Eficienţa este asociată acestui concept. De obicei, sensul cuvântului este cel de investire a resurselor disponibile în modul de acţiune ce are costul de oportunitate cel mai scăzut. Acest lucru

înseamnă de fapt că va fi aleasă opţiunea care maximizează utilitatea anticipată[1]. Pornind de la aceste noţiuni, concepţia centrală a abordării economice a dreptului este că dreptul reprezintă un instrument care poate promova eficienţa prin legi ce răspund problemelor puse de comportamentele indivizilor raţionali, ca obiect al legii. Elaborarea, votarea şi aplicarea normelor sunt procese ce necesită alocarea unor resurse finite. Având în vedere acest aspect, decidentul politic şi legal trebuie să fie raţional şi să urmărească: natura instituţiei care urmează a fi implementată; metodele cele mai eficiente de monitorizare a respectării acestei instituţii; metodele cele mai eficiente de sancţionare; procedurile ce trebuie luate în calcul în caz de eventuale litigii (Becker şi Landes: 1974, p. 13).

Fără a construi o pledoarie în favoarea perspectivei economice asupra dreptului, în acest capitol ne propunem să urmărim logica şi argumentele ei în ceea ce priveşte dreptul civil şi dreptul penal. Mai întâi prezentăm conceptele fundamentale ale abordării economice a dreptului în domeniul civil, pentru a ne concentra apoi atenţia asupra specificului acestei abordări în dreptul penal. În continuare analizăm din perspectivă economică pedeapsa capitală, analiză care va servi ca punct de plecare pentru criticile ce urmează a fi expuse la finalul capitolului.

10.2. Abordarea economică a dreptului civil

Dacă afirmăm că abordarea economică şi dreptul civil sunt compatibile, spunem că raportul juridic civil poate fi tradus în termeni economici, iar conţinutul şi efectele lui pot fi interpretate în sens economic. Explicăm mai clar acest lucru în cele ce urmează, pornind chiar de la definiţia dreptului civil. Doctrina juridică defineşte dreptul civil ca fiind „acea ramură de drept care reglementează raporturile patrimoniale şi personal nepatrimoniale stabilite între persoane fizice şi persoane juridice aflate pe poziţii de egalitate juridică" (Boroi: 2008, p. 4). Mai simplu, vom spune că ne aflăm pe terenul dreptului civil atunci când închiriem o garsonieră sau dacă deţinem o maşină în calitate de proprietari, dar şi în situaţia în care deteriorăm un obiect aflat în proprietatea altei persoane - delictul fiind reglementat de asemenea de dreptul civil. Luând ca exemplu un contract de închiriere (locaţiune), în acest caz apare un raport juridic între două părţi numite în literatura de specialitate „locator" (cel care dă spre închiriere bunul) şi „locatar" (cel care închiriază bunul). Ca urmare a încheierii contractului, apar drepturi şi obligaţii reciproce. Dar, din punct de vedere economic, obligaţiile pot fi traduse în costuri, iar drepturile în beneficii. Spre exemplu, plata chiriei este o obligaţie pentru locatar, dar şi un cost. Pentru locator, aceeaşi chirie constituie un drept, dar şi un beneficiu. De asemenea, contractul de locaţiune implică un raport de egalitate juridică[2] între părţile

1. Acesta nu este însă singurul sens pe care îl putem atribui conceptului de „eficienţă". Literatura economică normativă utilizează, spre exemplu, noţiunea de „eficienţă Pareto". O alegere este Pareto superioară dacă cel puţin o persoană câştigă în urma ei, iar nimeni nu pierde; o alegere este Pareto optimă dacă nu mai există nicio altă alegere Pareto superioară (Miroiu: 2006, pp. 103-104).
2. Egalitatea juridică presupune că între părţile contractante nu există raporturi de subordonare. Acest lucru nu înseamnă că obligaţiile nu pot fi asimetrice ca număr sau ca importanţă.

contractante. Dar acest lucru nu înseamnă că părţile sunt egale şi din punct de vedere economic sau al puterii de negociere. De exemplu, dacă trebuie să închiriem o locuinţă întrucât nu mai avem unde să stăm, iar cel cu care negociem contractul de închiriere are această informaţie, el va avea o putere de negociere mai mare decât a noastră, din cauza stării de necesitate în care ne aflăm.

Din acest exemplu rezultă două aspecte esenţiale pentru aplicarea teoriei economice la dreptul civil. În primul rând, părţile contractante acţionează ca actori raţionali, adoptând un comportament care urmăreşte maximizarea utilităţii. În al doilea rând, cu cât utilitatea rezultată din încheierea contractului este mai mare, cu atât partea contractantă îi atribuie o valoare mai mare. De altfel, schimbul de bunuri are loc datorită faptului că fiecare parte atribuie o valoare mai mare bunului celeilalte părţi. Dacă achiziţionăm o pâine cu 1 leu de la un brutar înseamnă că, pentru noi, pâinea respectivă valorează mai mult de 1 leu, iar pentru brutar 1 leu valorează mai mult decât o pâine. Dacă nu ar sta astfel lucrurile, niciuna dintre părţi nu ar tranzacţiona. În acest context, interesul pentru legiuitor este să creeze pârghiile prin care aceste tranzacţii să fie cât mai eficiente, adică să maximizeze utilitatea părţilor care tranzacţionează şi să minimizeze costul social al tranzacţiei, adică externalităţile negative[3]. Aici intervine abordarea economică a dreptului civil, care mai întâi îşi asumă rolul de a explica efectele normelor juridice civile asupra indivizilor raţionali, apoi încearcă să ofere prescripţii pentru reglementări cât mai eficiente. Dacă admitem optica lui Becker (Becker şi Landes : 1974), conform căreia fundamentul abordării economice a dreptului este principiul raritătii resurselor, atunci elaborarea, votarea şi aplicarea normelor sunt procese care necesită alocarea unor resurse finite. Rezultă că decidentul politic şi legal trebuie să fie, la rândul său, raţional şi să aibă în vedere în emiterea normelor civile : natura instituţiei ce urmează a fi implementată, metodele cele mai eficiente de monitorizare a respectării acestei instituţii, metodele cele mai eficiente de sancţionare, procedurile ce trebuie luate în calcul în caz de eventuale litigii (Becker şi Landes : 1974, p. 13).

Plecând de la aceste precizări care justifică aplicabilitatea abordării economice la dreptul civil, vom analiza, din perspectivă economică, trei instituţii juridice civile esenţiale : contractul, dreptul de proprietate şi delictul. Însă înainte se impune să discutăm teorema lui Coase - fundamentul abordării economice a dreptului.

10.2.1. *Teorema lui Coase - rezultatul fondator al abordării*

Fiind cea mai citată lucrare din literatura de analiză economică a dreptului, articolul lui Ronald Coase, intitulat „The problem of social cost" (1960), reprezintă lucrarea fondatoare a acestui curent ştiinţific. Teorema lui Coase are aplicaţii în mai multe domenii. Pentru sfera dreptului, concluzia este că „în condiţii de costuri tranzacţionale nule, structura legii nu contează, întrucât eficienţa va rezulta oricum" (Polinsky : 1978, p. 1665). Pentru a înţelege acest enunţ şi, mai ales, implicaţiile lui, este necesar să clarificăm mai întâi noţiunile de „cost tranzacţional" şi „externalitate negativă".

3. Pentru o explicaţie clară a conceptului, vezi teorema lui Coase din subcapitolul următor 10.2.1.

Costul tranzacţional sau costul de tranzacţie este costul suplimentar, necesar participării agentului economic pe piaţă (Coase: 1988, p. 38), care nu include preţul efectiv al produsului achiziţionat, ci doar costurile ce trebuie angajate pentru achiziţionarea respectivului bun. De exemplu, pentru a cumpăra un televizor trebuie să ne deplasăm la magazin. Benzina este un cost suplimentar pentru deplasare, neinclus în preţul televizorului. De asemenea, alegerea bunului implică anumite costuri de informare constând în timpul alocat pentru această activitate. În plus, o condiţie necesară, dar nu suficientă pentru o alegere raţională este analiza tuturor opţiunilor posibile de televizoare. Consultând toată gama, consumăm timp care ar fi putut fi investit în alte activităţi utile. Toate aceste resurse suplimentar investite reprezintă costuri ale tranzacţiei şi nu sunt incluse în preţul plătit la magazin. Se pot oferi şi alte exemple de costuri tranzacţionale: comisionul plătit brokerului care face o tranzacţie pentru tine, costurile de informare cu privire la produsul ce urmează a fi achiziţionat, costurile negocierii unui contract, costurile negocierii dintre partidele politice pentru adoptarea unui act normativ, benzina necesară pentru transportul produsului cumpărat.

Al doilea concept folosit de Coase în formularea ipotezei teoriei sale este cel de externalităţi negative. Conform lui Barnett şi Yandle (2009, p. 136), conceptul de „externalităţi negative" este folosit pentru prima data de Marshall (1922). Acesta vorbeşte despre efectele negative externe companiei, dar interne industriei. În termenii lui North (2002), externalităţile negative presupun „impunerea costurilor unei firme asupra unor agenţi care nu sunt proprietarii veniturilor viitoare generate de procesul de producţie al firmei în cauză" (North: 2002, p. 79). Pentru a înţelege şi mai bine, luăm ca exemplu cazul noxelor emise de marile fabrici. Acestea sunt externalităţi negative rezultate din producţia de bunuri, care îi afectează pe terţi. Ele nu sunt compensate de cel care le-a provocat, costul lor urmând a fi suportat de întreaga societate. Aşadar, ele produc ineficienţă în alocarea resurselor.

Coase argumentează că, dacă A realizează o acţiune ce îl afectează negativ pe B, problema nu trebuie rezumată la întrebarea „cum trebuie să îl determinăm pe A să se abţină de la acţiunea vătămătoare?", ci trebuie să optăm între a-l lăsa pe A să-i facă un rău lui B şi a-l lăsa pe B să-i facă un rău lui A, chiar dacă victima externalităţii negative este B. Dar de ce vede autorul relaţia dintre A şi B ca fiind una de reciprocitate? Coase îşi formulează raţionamentul care i-a adus Premiul Nobel pentru ştiinţe economice pornind de la un caz din jurisprudenţa Marii Britanii. În speţă, un stomatolog deschide un cabinet lângă o întreprindere care avea maşini atât de zgomotoase, încât stomatologul nu putea să-şi desfăşoare activitatea în condiţii normale. De aceea, medicul s-a adresat justiţiei pentru a determina întreprinderea să rezolve problema zgomotului. Instanţa i-a dat câştig de cauză stomatologului. Cu toate acestea, părţile îşi puteau regla conturile cu privire la externalitatea negativă (zgomotul) şi printr-o înţelegere privată ce nu implica judecătorul. Spre exemplu, întreprinderea putea să-i plătească stomatologului echivalentul prejudiciului suportat de acesta din cauza zgomotului, însă această tranzacţie s-ar fi produs doar în cazul în care costul tranzacţional al despăgubirii ar fi fost mai mic decât costul suportat de întreprindere ca urmare a hotărârii instanţei.

Este esenţial de menţionat că teoria lui Coase porneşte de la asumpţia unor costuri de tranzacţie egale cu zero. Pe lângă această asumpţie, Coase încadrează teoria sa folosindu-se de următoarele limitări: a) drepturile de proprietate şi contractele sunt considerate eficiente - practic, toată teoria lui Coase se bazează pe asumpţia conform căreia eficienţa

este obiectivul politicii legal-economice (Medema şi Zerbe : 2000, p. 876) ; b) piaţa este caracterizată de informaţie perfectă şi de competiţie perfectă (Regan : 1972, p. 427) ; c) toţi indivizii ce acţionează pe piaţă urmăresc maximizarea profitului (Hoffman şi Spitzer : 1982, p. 73).

Aceasta este formularea iniţială a lui Coase, însă implicaţiile practice importante ale teoriei devin vizibile atunci când extragem concluzia raţionamentului, după eliminarea acestei prezumţii (considerată nerealistă chiar de Coase). În fapt, costurile tranzacţionale nu sunt nule, ci, de cele mai multe ori, sunt atât de mari, încât împiedică efectuarea tranzacţiilor (Coase : 1960, pp. 15-16). Aplicând raţionamentul la speţa amintită mai sus, dacă o înţelegere între stomatolog şi întreprindere este mai scumpă decât costurile unui proces (spre exemplu, negocierea este foarte îndelungată), este preferabil să se recurgă la instanţă. Într-un alt exemplu, schimbul de drepturi de proprietate merită efectuat doar dacă este eficient, iar dacă acest plus de utilitate este mai mic decât costurile de tranzacţie, schimbul nu va avea loc, întrucât va fi ineficient.

Concluzia rezultată din interpretarea pe baza unei logici inverse a argumentelor teoretice coasiene este că, din moment ce, în contexte reale, costurile de tranzacţie nu sunt nule, structura legii contează. Legea este cea care decide dacă promovează sau nu tranzacţii eficiente între indivizi. De exemplu, în cazul unui contract de vânzare-cumpărare având ca obiect un apartament, pentru cumpărător, taxa pe valoare adăugată ce urmează a fi achitată statului este un cost de tranzacţie. Acţionând ca un actor raţional, cumpărătorul va fi inhibat de un TVA ridicat, atunci când costul tranzacţional este prea mare pentru el, iar tranzacţia nu va fi eficientă. Aşadar, conţinutul legii determină eficienţa tranzacţiilor din punct de vedere economic, deoarece prevederile legale stimulează sau nu efectuarea tranzacţiilor de către individul raţional. Acest lucru este cel mai vizibil în cazul contractelor, asupra cărora ne îndreptăm atenţia în subcapitolul următor.

10.2.2. *Analiza economică a contractelor*

Într-o definire concisă, contractul este o înţelegere între persoane, cu putere de lege[4]. Dincolo de această definiţie dată de literatura de specialitate, contractul este, probabil, cea mai importantă formă de interacţiune legală şi economică. Analiza economică a contractelor urmăreşte identificarea unor reguli care să stimuleze cât mai mult un comportament eficient al părţilor, în toate fazele contractuale : negociere, încheiere, executare, modificare, stingere. Relevanţa analizei economice rezultă tocmai din faptul că, în cazul contractelor, interesele părţilor şi nevoile de maximizare ale fiecăreia sunt evidente în toate aceste momente-cheie.

Practic, negocierea şi încheierea unui contract presupun un schimb care vizează creşterea utilităţii indivizilor care sunt părţi. Principalul motiv pentru care o persoană intră într-o astfel de interacţiune este de a dobândi o poziţie mai convenabilă, renunţând la un

4. Sintagma „cu putere de lege" sugerează că executarea contractului se bucură de protejarea legii, o eventuală neexecutare voluntară a obligaţiilor putând duce la executarea silită, prin forţa coercitivă a statului. Esenţa contractului este angajamentul. În absenţa acestuia, nimeni nu ar fi dispus să facă investiţii sau să speculeze oportunităţi economice prin schimb. Vezi, spre exemplu, Craswell (2000) şi Masten (2000).

bun[5] pe care pune mai puţin preţ, în schimbul altui bun căruia îi atribuie o valoare mai mare. Analiza economică contribuie la designul unor tranzacţii cât mai eficiente pentru cei care contractează şi la o interpretare a acestora conformă cu scopul urmărit de părţi. Aspiraţia analizei economice este să ofere o explicaţie pentru fundamentele regulilor existente şi o bază pentru criticarea sau apărarea lor (Posner: 2003, p. 831). Rezultă că adoptarea perspectivei economice prezintă avantaje în termeni de eficienţă pentru părţi, pentru avocaţi, dar şi pentru legiuitor. În primul rând, părţile devin conştiente de valoarea economică a raportului juridic şi de cum pot realiza maximizarea propriilor interese, în limitele legii. Ele vor alege clauzele astfel încât să limiteze costurile de tranzacţionare şi să promoveze adaptarea eficientă a contractului (Masten: 2000, p. 36). În al doilea rând, analiza economică îi va ajuta pe avocaţi să-şi consilieze clienţii către contracte cât mai eficiente, iar pe legiuitori să elaboreze norme cât mai eficiente (Masten: 2000, p. 40). Legiuitorul influenţează forma sub care este încheiat contractul şi, implicit, realizarea tranzacţiei şi efectele ei. Rolul său în dreptul contractual este de a stabili, prin norme imperative[6], limitele între care părţile pot negocia clauzele contractuale[7] şi de a dispune norme ce se vor aplica dacă părţile, voit sau nu, omit să reglementeze anumite situaţii (norme supletive)[8].

Având ca obiectiv tranzacţiile eficiente, abordarea economică a dreptului urmăreşte şi asigurarea executării obligaţiilor ce derivă din contract, cu protejarea intereselor ambelor părţi. În literatura juridică s-au conturat două viziuni cu privire la condiţionarea executării contractului în cazul unui eveniment neprevăzut. Acestea sunt: teoria contractului complet şi teoria contractului incomplet[9]. Privită din perspectivă economică, prima variantă pleacă de la prezumţia că părţile deţin informaţie completă, astfel că nu poate apărea un eveniment neprevăzut care să justifice o eventuală neexecutare. Salanié (1997, p. 150) susţine că un contract este complet dacă la încheierea lui au fost luate în considerare toate variabilele ce pot interveni pe întreaga durată a executării acestuia. Dar abordarea prezintă dezavantajul că pot să apară situaţii de hazard moral[10]. În ipoteza în care probabilitatea producerii unui eveniment neprevăzut este zero (întrucât părţile au informaţie completă), şi costul investit în prevenirea unor astfel de evenimente va fi nul (Morten: 2000, p. 41). Deşi este aproape imposibil ca părţile să prevadă în contract fiecare situaţie potenţială, ele pot decide totuşi cine va suporta riscul apariţiei acestor circumstanţe.

---

5. Bunul poate fi atât un obiect material, cât şi o sumă de bani.
6. Normele imperative sunt cele de la care părţile nu pot deroga atunci când încheie un contract.
7. De exemplu, este interzisă vânzarea unei moşteniri viitoare, întrucât această tranzacţie trezeşte dorinţa de moarte a proprietarului patrimoniului care se va transmite prin moştenire.
8. Unde contractele sunt incomplete, legea trebuie să dispună norme care să reglementeze raporturile juridice. Aceste norme sunt denumite norme supletive. În funcţie de stimulentele pe care legiuitorul doreşte să le acorde părţilor (în sensul de a reglementa prin contract sau de a lăsa legea să rezolve eventualele diferende), acesta poate să prevadă norme supletive eficiente sau ineficiente. În materiile de drept ce nu se bucură de o reglementare supletivă eficientă, părţile vor reglementa prin contract drepturile şi obligaţiile acestora. Pe de altă parte, acolo unde normele incidente vor fi eficiente nu va fi nevoie de o derogare (Craswell: 2000, p. 17).
9. Vezi şi Masten (2000) şi Cohen (2000).
10. Hazardul moral intervine în situaţia în care un individ poate să îşi asume riscuri foarte mari, fără a suporta consecinţele acelui risc (Posner: 1992, p. 108). Pentru a dezvoltare a noţiunii de „hazard moral", vezi Krugman (2009).

Teoria contractului incomplet relaxează prezumţia informaţiei complete. Acest fapt conferă un caracter mai realist modelului, fapt ce se reflectă în predicţii mai bune. Întrucât apariţia unui eveniment neprevăzut poate justifica în anumite condiţii neexecutarea unui contract, teoria contractului incomplet permite şi renegocierea acestuia în asemenea situaţii. Masten (2000, p. 30) susţine că această renegociere se fundamentează pe ideea că profitul nerealizat din cauza unui eveniment neprevăzut este un stimulent pentru renegociere. În plus, dreptul contractelor permite modificarea acestora prin consimţământul mutual. Totuşi, în cazul în care costul renegocierii este mare, această soluţie va fi ineficientă. Angajamentul contractului va fi mai puternic, fiindcă părţile vor prefera executarea lui conform exigenţelor iniţiale, în dauna adaptării contractului (Morten: 2000, p. 57). Cohen (2000) arată că alegerea între cele două metode este influenţată de trei factori: costul negocierii şi încheierii contractului, riscul de comportament oportunist şi probabilitatea instanţei de a interpreta greşit un contract.

Analiza economică oferă soluţii şi pentru situaţia neexecutării contractului şi a prejudiciilor ce decurg din aceasta. Astfel, atunci când problemele de evaluare a prejudiciului de către instanţe sunt foarte mari, acestea ar trebui să se orienteze către executarea în natură a obligaţiilor[11], iar părţile să încerce să insereze în contract clauze penale[12] pentru neexecutare încă din etapa negocierii (Mahoney: 2000, p. 116). Dacă atât părţile contractante, cât şi curţile sunt bine informate cu privire la evaluarea prejudiciului, există suficiente stimulente pentru un comportament eficient în executarea contractului. Însă atunci când între părţi sau în relaţia dintre părţi şi instanţă există asimetrie de informaţii în legătură cu evaluarea, pot apărea probleme: apare riscul ca judecătorii să supracompenseze sau să subcompenseze o eventuală neexecutare, fapt ce ar genera stimulente pentru partea avantajată de această măsură şi care are o putere de negociere mai mare să practice un comportament oportunist (Mahoney: 2000, p. 120).

Am arătat mai sus că prescripţiile legale au rolul de a asigura un cadru de eficienţă pentru tranzacţii şi că, în cazul contractelor, interesele părţilor şi nevoile de maximizare ale fiecăreia sunt evidente în toate aceste momente-cheie. În mod similar, satisfacerea cerinţelor de maximizare a valorificării dreptului caracterizează situaţia dreptului de proprietate ce urmează să fie analizat din perspectivă economică în secţiunea următoare.

10.2.3. *Reglementarea proprietăţii private*

A fi proprietar înseamnă mai mult decât a spune că un bun îţi aparţine., „Dreptul de proprietate reprezintă un ansamblu de atribute ocrotite juridic, în temeiul cărora titularul dreptului îşi poate satisface, în mod direct şi nemijlocit, interesele sale legate de apropriera unui lucru" (Boroi: 2012, p. 16). Rezultă chiar din definiţia dreptului de proprietate că însuşi conţinutul şi caracterele acestui drept vizează maximizarea utilităţii bunului pentru proprietar şi a intereselor proprietarului în raport cu lucrul său. Dreptul civil acordă o importanţă specială protecţiei acestui drept, probabil şi pentru că în cadrul

11. Adică executarea obligaţiilor întocmai cum au stabilit părţile la momentul încheierii contractului.
12. Clauzele penale sunt cele prin care părţile evaluează prejudiciul în cazul neexecutării unei obligaţii. Un exemplu de clauză penală este: „Dacă nu vei ajunge cu materia primă la Braşov până marţi, îmi vei plăti 100 de lei".

sistemului raporturilor juridice de proprietate specifice unei economii de piaţă, proprietatea privată este forma dominantă de proprietate (Bârsan: 2008, p. 115). Caracterele juridice[13] ale dreptului de proprietate privată sunt astfel concepute încât să confere proprietarului plenitudinea şi siguranţa exercitării dreptului său. Astfel, caracterul absolut asigură opozabilitatea dreptului, în sensul că toate celelalte persoane sunt obligate să respecte prerogativele titularului, iar în caz contrar răspund conform legii. Caracterul perpetuu presupune că dreptul de proprietate nu are o durată limitată în timp. Caracterul exclusiv impune că titularul dreptului este singurul îndreptăţit să exercite toate atributele dreptului de proprietate, toţi ceilalţi indivizi având obligaţia de a nu face nimic ce poate să aducă atingere dreptului titularului (Boroi: 2012, p. 20). Toate aceste reguli prezintă interes şi din punctul de vedere al abordării economice. În cele ce urmează, vom analiza tema dezmembrămintelor dreptului de proprietate şi tema coproprietăţii, deoarece ambele reflectă relaţii de interacţiune dintre indivizi derivate din exercitarea dreptului de proprietate şi pun în relief comportamentul raţional şi maximizator al proprietarului, aşa cum este el prezumat de legiuitor. În acest sens, abordarea economică serveşte drept punct de sprijin în analiza eficienţei prevederilor legale specifice.

În ceea ce priveşte dezmembrămintele dreptului de proprietate, trebuie pornit de la ideea fundamentală că elemente din conţinutul juridic al dreptului de proprietate (de exemplu, folosinţa bunului) pot fi transferate de proprietar altei persoane. În acest mod, cu consimţământul proprietarului, se naşte un drept al altei persoane asupra bunului al cărui proprietar rămâne tot el. Acesta este un dezmembrământ al dreptului de proprietate. De exemplu, un student are nevoie să locuiască într-un alt oraş decât cel de domiciliu pentru un an. Acesta nu va fi interesat să achiziţioneze un drept de proprietate cu toate atributele sale, ci doar să obţină un drept de folosinţă temporară a unei locuinţe. Concomitent, o altă persoană deţine în proprietate două imobile, dar locuieşte doar în unul, fără a desfăşura o altă activitate în celălalt. În interesul său este să folosească şi să valorifice ambele imobile, crescându-le utilitatea. De aceea, el va transfera dreptul de folosinţă al unuia dintre ele studentului, care nu dobândeşte şi celelalte prerogative (de exemplu, nu va putea să vândă apartamentul sau să îl închirieze, la rândul său, altcuiva). Acestea rămân la proprietar, care poate solicita o sumă de bani în vederea cedării folosinţei, valorificând astfel bunul. Practic, acest mecanism generează două consecinţe de interes pentru abordarea economică a dreptului: în primul rând, dezmembrământul este în profitul proprietarului care maximizează valorificarea bunului. În al doilea rând, pune în valoare bunul – împărţirea atributelor proprietăţii creşte utilitatea apartamentului din exemplu. Totuşi, atunci când dreptul este dezmembrat, probabil că vor apărea externalităţi negative. Într-un alt caz, o persoană care va deţine pentru un an folosinţa unui teren ar putea tăia copacii de pe acel teren, în interes propriu, în pofida faptului că acei copaci ar fi mult mai utili pe termen lung (Stake: 2000, p. 38). Pentru a diminua aceste externalităţi, legea a introdus mecanisme ce stimulează un comportament eficient din partea detentorului şi care sunt în profitul proprietarului. De exemplu, chiriaşul nu va putea modifica scopul imobilului în care locuieşte, transformându-l din locuinţă în atelier de meşteşugari, fără acordul proprietarului.

13. Caracterele dreptului de proprietate privată sunt: cracaterul absolut, caracterul perpetuu şi caracterul exclusiv, expuse mai sus.

A doua temă a subcapitolului vizează coproprietatea. Aceasta reprezintă situaţia juridică în care dreptul de proprietate asupra unui bun este fracţionat între mai multe persoane, fiecare dintre acestea având posibilitatea de a se bucura de acel bun (Bârsan : 2008, p. 165). Mai precis, atributele proprietăţii pot fi exercitate de oricare dintre coproprietari, dar proprietatea continuă este exclusivă în raport cu celelalte persoane. Din perspectivă economică, în cazul coproprietăţii legiuitorul trebuie să protejeze dreptul de proprietate şi interesele proprietarilor, stimulând, în acelaşi timp, un comportament cooperant şi, prin urmare, eficient în relaţiile dintre ei. Spre deosebire de relaţiile contractuale, cele de coproprietate pot ajuta în unele situaţii la satisfacerea unor preferinţe cu un cost relativ mai mic. Totuşi, din cauza modalităţii în care se prezintă, dreptul de proprietate implică o coordonare a actorilor ce poate duce la externalităţi negative. Normele au încercat să atenueze aceste externalităţi, introducând pentru anumite acţiuni ce au ca obiect bunul aflat în coproprietate regula mandatului tacit, noţiune pe care o explicăm în rândurile următoare, analizând-o, în acelaşi timp, şi din perspectivă economică. De exemplu, nu va fi nevoie de acordul tuturor coproprietarilor pentru a plăti întreţinerea apartamentului sau pentru a pune un bec în bucătărie. Oricare dintre coproprietari poate face acele acte fără consimţământul celorlalţi, deoarece se presupune că este în profitul tuturor. Observăm că legea civilă prezumă actorii raţionali şi maximizatori de utilitate. Dacă ne îndreptăm atenţia către actele cu eventuale consecinţe mai decisive asupra bunului, vom observa că regulile de agregare a preferinţelor se înăspresc. Astfel, pentru actele de administrare, adică cele de punere în valoare a bunului, precum încheierea sau denunţarea unui contract de închiriere, este nevoie de respectarea acordului coproprietarilor ce deţin majoritatea cotelor-părţi[14]. Mai mult, dacă actul de administrare impune o sarcină excesivă unui coproprietar, acesta din urmă va avea drept de veto cu privire la luarea măsurii. Actele de dispoziţie - cele care decid soarta juridică sau materială a bunului (distrugerea sau vânzarea bunului) -, pot fi aprobate doar prin regula unanimităţii. Constatăm că prevederile legale tind să stimuleze eficienţa. Astfel, pe de o parte, ar fi ineficient ca pentru a repara uşa de la intrare în locuinţă să fie necesar consimţământul tuturor coproprietarilor (situaţia actelor de conservare). Pe de altă parte, legea nu poate permite ca doar unul dintre proprietari să decidă vânzarea unui apartament comun, fără acordul celorlalţi (cazul actelor de dispoziţie) deoarece ar reprezenta o limitare a atributului dispoziţiei de care ar trebui să se bucure orice proprietar, fie el şi pe cote-părţi. Astfel de norme sunt nu doar eficiente din punct de vedere economic, dar au şi rolul de a stimula cooperarea, prin responsabilizarea coproprietarilor în raporturile dintre aceştia. Cooperarea este o temă vastă şi necesară abordării economice. Aşa cum vom vedea în subcapitolul următor, ea nu este importantă doar pentru a preveni externalităţi negative, ci şi pentru a rezolva situaţiile ocazionate după producerea lor, aşa cum este cazul răspunderii civile delictuale.

14. În acest caz, decizia se ia ca într-o societate pe acţiuni.

10.2.4. *Analiza economică a răspunderii civile delictuale*

Răspunderea civilă delictuală[15] reprezintă acel mecanism juridic prin care cel care a săvârşit un delict ce a provocat un prejudiciu este tras la răspundere şi obligat să îl repare. În termenii cei mai simpli, dacă, de exemplu, o persoană deteriorează bunul altei persoane printr-o faptă ilicită[16], ea va avea obligaţia de a repara prejudiciul provocat, pe terenul răspunderii delictuale. În mod corelativ, proprietarul bunului va avea un drept de recuperare a prejudiciului pentru care nu este vinovat. În termeni economici, paguba în discuţie este o externalitate negativă. Nevoia reglementării răspunderii delictuale decurge tocmai din faptul că interacţiunile sociale creează externalităţi negative[17] şi conflicte de interese între indivizi, fiind necesară stimularea cooperării. De aceea, în viziunea abordării economice, legile privind răspunderea delictuală trebuie să medieze şi să rezolve aceste conflicte (Geistfield: 2009, p. 6). Chiar şi în ipoteza în care delictele ar avea o probabilitate relativ mică de producere, deoarece indivizii raţionali iau măsuri rezonabile pentru prevenirea lor, păgubitul va fi luat prin surprindere. Acest fapt va duce la o amplificare a magnitudinii prejudiciului. Deci în cazul în care prevenţia nu are efect şi delictul se produce ne interesează găsirea unei modalităţi de recuperare a prejudiciului care să fie eficientă. Nu în ultimul rând, prezintă importanţă problema clasificării unei fapte ca fiind delict. Şi în această situaţie, abordarea economică a dreptului este utilă.

Răspunderea delictuală a fost abordată pentru prima dată ca subiect de analiză economică de profesorul şi judecătorul Guido Calabresi, a cărui contribuţie în ceea ce priveşte distribuirea riscului în cazul delictelor este foarte importantă (Schafer: 2000, p. 571). A distribui riscul înseamnă a răspunde la următoarea întrebare: „Cine va suporta costurile unui eventual accident care va genera prejudicii?". Răspunsul elucidează şi cine are un interes mai mare să investească în prevenirea unui accident. În articolul său „Some thoughts about risk distribution and the Law of Torts" (1961), Calabresi tratează trei posibile modalităţi de soluţionare a problemei: 1) distribuirea interpersonală şi temporală a riscului; 2) distribuirea riscului către persoanele care au o capacitate mai mare de a plăti; 3) distribuirea riscului către cel care produce paguba. Scopul acestor reguli este minimizarea costului social al accidentelor, adică al consecinţelor (externalităţilor) negative suportate de terţi în cazul unui accident. Vom reveni asupra acestor aspecte mai jos. Într-un alt articol, Calabresi (1970) susţine că în ecuaţia minimizării costurilor intră suma dintre costul ocazionat de accident şi valoarea costurilor investite în prevenirea acestuia. Din acest motiv, o altă miză a analizei economice a răspunderii delictuale este măsura în care aceste legi oferă stimulente pentru reducerea riscului prin luarea unor măsuri de protecţie (Kaplow şi Shavell: 1999, p. 2). Posner (1992: p. 142) arată că toţi oamenii

15. Literatura juridică arată că răspunderea civilă delictuală apare în situaţia în care o persoană, printr-o faptă ilicită, produce un prejudiciu altei persoane. De aici rezultă o obligaţie de reparare a prejudiciului provocat, care cade în sarcina celui care a săvârşit fapta ilicită. Pentru mai multe detalii, vezi Boroi (2012, p. 238).
16. Constituie faptă ilicită orice acţiune sau inacţiune care provoacă un prejudiciu, cu încălcarea normelor juridice.
17. Una dintre condiţiile unui delict este prejudiciul. În acest caz nu avem contract, astfel că prejudiciul este suportat în totalitate de terţi. Aşadar, delictul este generator de externalităţi negative.

iau măsuri pentru a se proteja de accidente, însă rămâne de analizat cât sunt de dispuşi aceştia să investească în măsuri de protecţie.

Foarte multe activităţi întreprinse de oameni presupun un risc. Atunci când şofăm există posibilitatea să accidentăm un pieton. Atunci când mergem pe stradă există posibilitatea să fim accidentaţi de o maşină. Distribuţia riscului este principala problemă pe care dreptul trebuie să o rezolve în această materie. Interesul conducătorului auto de a şofa şi interesul pietonului de a nu fi lovit de maşină sunt legitime, dar nu au caracter absolut. Dacă li s-ar conferi un astfel de caracter, legea nu ar mai fi eficientă. Protecţia pietonilor în mod absolut şi reducerea la zero a probabilităţii unui accident ar echivala cu interzicerea circulaţiei maşinilor, interdicţie evident indezirabilă (Geistfield: 2009, p. 8). Ca regulă generală, din punct de vedere juridic, riscul trebuie distribuit către partea ce are cea mai mare probabilitate să transforme riscul în certitudine. Dar care este acea parte? În viziunea pur economică, această întrebare nu prezintă interes, întrucât nu se înregistrează o pierdere de resurse, ci doar un transfer al acestora. Un angajat ar putea fie să se asigure de accidente din banii proprii şi să ceară un salariu mai mare din această cauză, fie să nu se asigure, dar să ceară un salariu mai mare pentru riscul asumat. În orice caz, în eventualitatea producerii unui accident, angajatorul ar scădea salariile pentru a-şi amortiza pierderile. Concluzia este că orice s-ar întâmpla, riscul se va distribui tot în preţ (Calabresi: 1961, pp. 505-506).

Această distribuire interpersonală şi temporală a riscului punctată de Calabresi are avantajul că, fiind suportat de mai multe persoane, costul riscului este simţit mai puţin, efectele fiind mai moderate decât în cazul unei dislocări brutale de la o singură persoană. În plus, factorul temporal contribuie şi el, întrucât diluează sarcina (Calabresi: 1961, p. 517). Analizând modalitatea de distribuire a riscului prin suportarea lui de către cei ce au capacitatea mai mare de a plăti, Calabresi îşi întemeiază observaţia pe un concept analizat anterior, anume cel de „valoare" - riscul ar trebui suportat de cel mai bogat, întrucât pentru acesta un dolar valorează mai puţin decât pentru un om sărac (Calabresi: 1961, p. 536).

Sistemul american de drept cutumiar (*common law*) a tranşat problema distribuirii riscului, instituind două forme de răspundere: răspunderea fundamentată pe vina sau culpa celui care a cauzat prejudiciul (*fault liability*), respectiv răspunderea strictă (*strict liability*), întemeiată pe ideea de garanţie în repararea prejudiciului. În prima situaţie, răspunderea este atrasă dacă persoana nu a respectat un standard formal de diligenţe rezonabile. Dimpotrivă, răspunderea strictă presupune că persoana care a produs prejudiciul este obligată să-l repare indiferent de gradul vinovăţiei sale. Deşi aplicarea unei specii de răspunderi exclude incidenţa celeilalte, ele coexistă în sistemul juridic, reglementând însă probleme diferite.

Luând în considerare punctele de vedere ale economiştilor, se pot desprinde două funcţii ale răspunderii civile delictuale: repararea în natură sau prin echivalent a costurilor suferite de terţi din cauza accidentelor şi prevenirea acestor accidente prin sancţiunile impuse celor care le provoacă. Calabresi (1970) susţine că aceste funcţii îşi pot atinge obiectivul prin următoarele metode: 1) descurajarea specifică - colectivitatea decide ce fel de acţiuni sunt indezirabile din punct de vedere social şi impune nişte reguli pentru a le interzice (obligativitatea purtării centurii, interdicţia de a depăşi o anumită viteză etc.); 2) descurajarea economică - prin impunerea costului accidentelor în sarcina cuiva. Nevoia descurajării delictelor impune aşadar soluţii pe care legiuitorul le include în lege, cu

scopul de a preveni riscul ce rezultă dintr-un delict. Tema riscului este specifică delictelor, dar şi infracţiunilor, în cazul cărora amploarea este augmentată şi, în consecinţă, nevoia de a preveni comiterea infracţiunilor se impune cu o şi mai mare convingere. Examinăm acest aspect în subcapitolul următor, dedicat abordării economice a dreptului penal.

10.3. Abordarea economică a dreptului penal

Pentru a înţelege de ce abordarea economică este aplicabilă şi utilă dreptului penal, trebuie să fixăm încă de la început două puncte de reper care orientează demersul teoretic. În primul rând, menţionăm asumpţia că potenţialul infractor este actor raţional şi apreciază utilitatea pe care o obţine din comiterea infracţiunii, raportându-se la costuri şi beneficii. De asemenea, toţi actorii potenţial implicaţi sunt consideraţi raţionali (victimele, legiuitorul, poliţia, judecătorii). În al doilea rând, această asumpţie este necesară pentru că dirijează designul legii penale. Mai exact, din perspectivă economică, normele penale trebuie proiectate astfel încât: 1) comiterea infracţiunii să implice costuri suficient de mari pentru potenţialul infractor încât să descurajeze comiterea infracţiunii; 2) costurile pentru prevenirea infracţiunii, cu prinderea şi condamnarea făptuitorului (atunci când descurajarea eşuează) şi cu asigurarea executării pedepsei, să fie cât mai mici pentru stat. Din aceste precizări iniţiale rezultă că esenţa problemei poate fi condensată, în termeni economici, în următoarea întrebare: câte resurse ar trebui alocate pentru a asigura aplicarea optimă a legii penale şi scăderea ofertei de infracţiuni[18]? Punctual, ne interesează ce tipuri de pedepse sunt preferabile, ce cuantumuri de pedeapsă ar trebui stabilite şi cât de puternic ar trebui să fie garantată aplicarea legii (în special costul cu prinderea infractorilor).

În acest subcapitol prezentăm modelele teoretice relevante care oferă răspuns acestor întrebări. Mai întâi, analizăm în ce constă raţionalitatea infractorilor pentru a clarifica specificul acestei asumpţii pentru dreptul penal. Apoi urmărim cum influenţează natura şi asprimea pedepsei oferta de infracţiuni. În final, discutăm acest ultim aspect raportat la tema aplicării pedepsei capitale.

10.3.1. *Infractorul ca actor raţional*

Pentru multă vreme, teoria infracţiunii a fost dominată de opinii potrivit cărora infractorul este un individ deviant, ale cărui impulsuri şi fapte sunt determinate de afecţiuni psihice şi motivaţii atipice. Din această perspectivă, infractorii erau „victime" vulnerabile

18. Sintagma „ofertă de infracţiuni" nu este utilizată de doctrina juridică sau de legislaţie. În acest capitol o folosim ca traducere pentru *supply of offenses* (Friedman: 1999, p. 50) şi ca echivalent, în termeni economici, pentru rata infracţionalităţii. Acest echivalent economic a fost necesar tocmai pentru a sublinia că, în această abordare, rata infracţionalităţii poate să scadă sau să crească, întocmai ca pe o piaţă, în funcţie de costuri şi de stimulentele implicite, pozitive sau negative, pe care le primeşte la nivelul legislaţiei.

ale propriilor probleme psihice (Becker: 1993, p. 385), infracţiunea fiind asociată doar cu anormalitatea, nu şi cu raţionalitatea. În abordarea economică, asumpţia comportamentală fundamentală este că infractorul este la fel de raţional precum oricare alt cetăţean supus legii, adică acţiunile lui au drept scop maximizarea utilităţii. Primele teorii ale comportamentului infracţional configurate conform acestor premise au fost propuse de Beccaria şi de Bentham. Potrivit lui Bentham: „Forţa care îl îndeamnă pe om spre delincvenţă este profitul rezultat din infracţiune. Forţa menită să îl determine să se abţină de la infracţiune este suferinţa rezultată din pedeapsă. Dacă prima dintre aceste forţe este mai mare, infracţiunea va fi comisă. Dacă a doua este mai mare, infracţiunea nu va fi săvârşită" (Bentham: 1788).

Ideea lui Bentham a fost reluată de Gary Becker în articolul său „Crime and punishment" (1968), care a configurat modelul de bază pentru raţionalitatea infractorului şi care arăta că: „O teorie adecvată despre comportamentul criminal se poate dispensa de teoriile despre anomie, ereditate, devianţe psihice şi, pur şi simplu, va extinde analiza economică obişnuită privind alegerea raţională" (Becker: 1968, p. 170). Becker consideră că, deşi rezultatul final al comiterii infracţiunii nu este cert, indivizii se comportă ca maximizatori ai utilităţii aşteptate. Utilitatea prevăzută ţine cont de anumite variabile: probabilitatea subiectivă a individului de a fi prins şi condamnat; suma beneficiilor pecuniare şi echivalentului monetar al beneficiilor nepecuniare rezultate din infracţiune; echivalentul monetar al pedepsei. Individul va comite infracţiunea dacă beneficiile sunt mai mari decât costurile (Eide: 1999, p. 345). Observăm că pentru calcularea utilităţii anticipate, Becker ia în considerare doar beneficiile pecuniare obţinute din infracţiune. Alţi autori, ca Brown şi Raynolds (1973), adoptă drept punct de referinţă venitul de la care infractorul porneşte înainte de comiterea faptei, adică venitul prezent al potenţialului infractor, măsurându-l cu beneficiile (venitul) infracţiunii. Dacă utilitatea aşteptată va avea o valoare superioară utilităţii venitului iniţial, un actor raţional va decide săvârşirea faptei penale, deoarece câştigurile ar fi mai mari. În funcţie de faptă, beneficiile pot fi de natură pecuniară (de exemplu, ca urmare a infracţiunii de furt) sau nepecuniară (în cazul infracţiunii de viol). Pe de altă parte, costurile probabile pot fi materiale (constând în cheltuieli pentru echipament, arme etc.) sau de natură psihologică (vinovăţie, anxietate, teamă) şi, indiferent de tipul infracţiunii ce urmează a fi comisă, este luat în calcul costul previzibil al pedepsei aplicabile. Alţi autori adaugă şi costul de oportunitate (constând în beneficiul pe care l-ar fi putut obţine infractorul din activitatea legală pe care ar fi putut să o realizeze în timpul alocat comiterii infracţiunii). De regulă relaţia dintre nivelul de trai şi costul de oportunitate este de directă proporţionalitate: cu cât veniturile obţinute legal sunt mai mici, cu atât mai mic va fi şi costul de oportunitate (Eide: 1999, p. 351).

Modelul de bază formulat de Becker apelează la două asumpţii esenţiale: 1) raţionalitatea infractorului şi 2) asumpţia stabilităţii preferinţelor. Becker subliniază că raţionalitatea este o metodă de analiză, şi nu doar o presupoziţie despre comportamentul individual. Astfel, ea nu trebuie ehivalată cu motivaţiile egoiste. Abordarea economică presupune că indivizii maximizează bunăstarea în forma în care o concepe fiecare (egoist, altruist, loial, masochist etc.), iar comportamentul individual este orientat spre viitor, ţinând cont de impactul pe care îl vor avea costurile şi beneficiile posibile (Becker: 1999, p. 386). Asumpţia preferinţelor stabile este menită să ofere un fundament pentru predicţiile privind alegerile individuale. Dacă o predicţie nu este confirmată nu înseamnă că este o consecinţă a schimbării preferinţelor individului, ci rezultă din celelalte variabile cu incidenţă asupra

alegerii: venit, timp, memorie imperfectă, informaţie incompletă, precum şi din oportunităţile existente (determinate de acţiunea individuală sau colectivă a altor indivizi şi organizaţii)[19] (Becker: 1999, p. 386).

Modelul teoretic conceput de Becker a fost extins ulterior, apelând la teoria ofertei şi la teoria comportamentului faţă de risc[20]. În dreptul penal, incertitudinea pedepsei este elementul care generează riscul. Dacă X comite o infracţiune, există posibilitatea de a fi prins sau de a scăpa, dar deznodământul nu poate fi prevăzut cu exactitate. În consecinţă, dacă X este un individ raţional, dar cu aversiune faţă de risc, va fi descurajat în cazul în care probabilitatea sau/şi severitatea pedepsei cresc. Însă efectul aceleiaşi creşteri în privinţa unui individ raţional, dar amator de risc, este incert. Mecanismul ar putea fi descris în termenii următori: substituirea unei pedepse mai uşoare cu una mai aspră va avea ca efect, în principiu, o reducere a ofertei de infracţiuni. Beneficiile vor fi estimate însă diferit, în funcţie de atitudinea faţă de risc. În cazul unor persoane amatoare de risc, efectul nu este la fel de automat, deoarece acestea ar putea aprecia creşterea severităţii ca pe un beneficiu, nu ca pe un cost. În modelul lui Becker, indiferent de atitudinea faţă de risc, creşterea severităţii pedepsei are în mod invariabil un efect de descurajare, traductibil în scăderea ofertei de infracţiune. Pentru modelul extins, descurajarea şi, implicit, scăderea ofertei de infracţiune depind de atitudinea potenţialului infractor faţă de risc.

Stabilitatea preferinţelor, aversiunea faţă de risc, modul în care sunt concepute costurile şi beneficiile rezultate din infracţiune şi, mai ales, premisa fundamentală a raţionalităţii dobândesc utilitate în momentul în care sunt luate în calcul pentru formularea legii penale. Scopul este descurajarea fenomenului infracţional, cu costuri minime. Aceasta este tema pe care o vom aborda în cele ce urmează.

10.3.2. *Legea penală eficientă*

Rolul modelului infractorului raţional prezentat mai sus este de a ghida legiuitorul în proiectarea unor norme penale şi a unor sancţiuni eficiente. Asumpţia esenţială este că o persoană comite o infracţiune atunci când utilitatea aşteptată este pozitivă, adică beneficiile prevăzute depăşesc costurile aşteptate. Dar designul legii penale trebuie să ţină cont nu doar de alegerile raţionale ale potenţialilor infractori, ci şi de costul pedepsei şi al mecanismului prin care infractorii sunt capturaţi, condamnaţi, iar pedeapsa este executată. Legea penală optimă nu este concepută ca acea lege care descurajează exhaustiv delictele şi infracţiunile, ci care păstrează şi o anumită flexibilitate. Ceea ce trebuie reţinut de la început este că, în cadrul abordării economice a dreptului penal, interesează în primul

19. Modelul alegerii raţionale este capabil să explice şi o incidenţă ridicată a ratei recidivei. Astfel, dacă pentru infractor preferinţele sunt constante şi oportunităţile rămân aceleaşi, activitatea infracţională nu va tinde să descrească după condamnare sau după executarea pedepsei. În lumina acestor argumente, recidiva nu este consecinţa devianţei, ci a unei alegeri raţionale.
20. Teoria comportamentului faţă de risc este sintagma pe care o utilizăm ca echivalent pentru *the theory of behavior toward risk* (Eide: 1999, pp. 346-349), care are în vedere aversiunea sau disponibilitatea individului faţă de risc drept un criteriu în calculul raţional al deciziei, dincolo de beneficii şi costuri. Astfel, decizia amatorilor de risc va fi diferită de cea a actorilor prudenţi la risc.

care se conturează sunt următoarele: Ce infracţiuni trebuie descurajate? Care este combinaţia ideală de cheltuieli de capturare şi de pedepsire, astfel încât să se realizeze o descurajare eficientă din punct de vedere economic? Pedeapsa cu amenda este mai eficientă decât pedeapsa cu închisoarea?

Dacă întrebăm ce fapte neconforme cu legea ar trebui descurajate şi câţi infractori ar trebui prinşi, răspunsul care pare evident este: toate şi toţi. La fel de evident este şi că un astfel de obiectiv impune costuri foarte mari. Or, un comportament raţional din partea legiuitorului presupune o atenţie acordată inclusiv minimizării costurilor. Abordarea economică urmăreşte să reducă oferta de infracţiuni prin intermediul instrumentelor legale, ajustate în funcţie de comportamentul raţional al infractorilor (potenţiali sau reali), dar fără a aloca resurse exorbitante din partea statului. Dincolo de aceste aspecte, răspunsul corect nu este „toate şi toţi" şi din alte considerente. Friedman (1995) oferă două exemple relevante în acest sens. Un vânător care se pierde în pădure şi găseşte o cabană în care pătrunde prin efracţie pentru a mânca şi a da un telefon astfel încât să fie salvat va avea un beneficiu mai important decât costurile pe care le creează proprietarului cabanei, deoarece se află în stare de necesitate. Dacă, pentru a fi descurajată, această faptă ar primi o pedeapsă cu costuri mult prea mari pentru a fi asumate de posibilul infractor, măsura nu ar fi raţională chiar şi când starea o justifică. Nu am vrea să descurajăm această faptă (Friedman: 1995, p. 44). Acest raţionament este, de altfel, argumentul economic suplimentar pentru care starea de necesitate[21] funcţionează ca o cauză care înlătură caracterul penal al faptei.

Într-un alt tip de exemplu, Friedman (1995) prezintă caracteristicile infracţiunilor de risc, care nu presupun în mod obligatoriu un prejudiciu. Dacă un şofer depăşeşte limita legală de viteză, acţiunea sa este riscantă pentru sine şi pentru ceilalţi. Totuşi, când riscul nu se materializează, pot rezulta beneficii în termeni de timp şi de combustibil. Întrebarea este cum putem să descurajăm fapta penală când este ineficientă, dar să o permitem atunci când este eficientă? (În formularea exemplului său, Friedman nu s-a raportat la legislaţia din România, unde depăşirea limitei legale de viteză constituie contravenţie, nu infracţiune.) Pentru acest caz, Friedman propune ca sancţiunile penale să funcţioneze ca un sistem de preţuri probabiliste[22] şi că pedeapsa prevăzută ar trebui să fie egală cu riscul. Mai exact: „Fiecărei infracţiuni îi revine un anumit preţ constând în probabilitatea amenzii, iar amenda este stabilită astfel încât amenda medie să corespundă prejudiciului provocat. Cine este dispus să plătească preţul va comite fapta penală şi, din punct de vedere economic, ar trebui să-l plătească. În mod similar, fiecare bun de pe piaţă are un anumit preţ. Cumpărătorul, prin achiziţionarea respectivului bun, arată că este mai preţios pentru el decât pentru vânzător, astfel încât tranzacţia generează profit" (Friedman: 1995, pp. 45-46). Astfel, dacă viteza generează pentru ceilalţi şoferi un cost în creşterea riscului echivalent cu 100 de lei şi toţi făptuitorii sunt prinşi, atunci un şofer care depăşeşte viteza va trebui să achite o amendă de 100 de lei. Dacă, pentru a face asumpţia puţin mai realistă, doar un făptuitor este prins, stabilim o amendă de 1.000 de lei, astfel încât, în final, costul mediu este tot de 100 de lei. Concluzia este că investiţia în descurajarea infracţiunilor de risc ar trebui să fie minimă, ceea ce implică pedeapsa amenzii. Infractorul

21. O faptă este comisă în stare de necesitate atunci când motivul comiterii ei este salvarea de la un pericol iminent şi care nu putea fi înlăturat altfel a vieţii, integrităţii corporale sau a sănătăţii comitentului ori a altei persoane, precum şi a unui bun important al său sau al altuia (Codul Penal Român, art. 45).
22. Friedman (1995) foloseşte formularea *probabilistic price system*.

devine un cumpărător care va achiziţiona bunul dacă şi numai dacă beneficiile sunt mai valoroase decât preţul aşteptat. Aceasta este o perspectivă potrivită pentru viteză, dar nu şi pentru infracţiuni al căror pericol social este mare sau cert. În plus, argumentul este discutabil, deoarece, în felul acesta, comiterea unor asemenea fapte devine un privilegiu, un bun de lux la care au acces cei înstăriţi.

O problemă legitim abordată de analiza economică este cea a costurilor descurajării. Pentru a descuraja comiterea unei infracţiuni, legiuitorul are de optat între: stabilirea unor pedepse suficient de aspre încât să inhibe asumarea riscului şi crearea, prin lege, a condiţiilor de capturare a unui număr mai mare de infractori. Aplicarea legii presupune automat costuri. Capturarea şi condamnarea infractorilor sunt scumpe sub aspectul forţei de muncă şi al timpului implicate. La fel şi executarea pedepsei. Rezultă că, în termeni economici, cele două alternative ale legiuitorului pot fi traduse în: creşterea costurilor de capturare şi creşterea costurilor de pedeapsă. Costurile sunt cele care determină combinaţia optimă dintre severitatea pedepsei şi rata de condamnare.

Analizând ceva mai atent, creşterea costurilor per pedeapsă nu implică automat creşterea costului total pentru descurajare, deoarece acesta din urmă depinde de numărul total al infracţiunilor comise. Or, dacă descurajarea are loc, numărul lor va fi mai mic. Friedman (1995) arată că, dacă pedeapsa aşteptată creşte de la 100 de euro la 110 euro, dar are ca efect reducerea numărului de infracţiuni de la 100 la 10, costul total al statului va scădea, chiar dacă prinderea şi pedepsirea unui infractor presupun costuri mai mari. Scăderea numărului total de infractori, ca urmare a descurajării, determină o scădere a costului total pentru capturare şi pedeapsă, deşi costul per capita a crescut. Aceste date corespund situaţiei în care elasticitatea cererii de infracţiuni este foarte mare. Într-un astfel de caz, când preţul comiterii unei infracţiuni creşte, numărul infracţiunilor va scădea considerabil. În consecinţă, costul marginal al descurajării (acel cost suplimentar pentru descurajarea unei noi infracţiuni) este negativ. Situaţia este total diferită dacă cererea este inelastică. Dacă odată cu creşterea pedepsei numărul infracţiunilor ar scădea, dar de la 100 la 99, atunci, în mod cert, şi costul total ar creşte. Costul marginal al descurajării este pozitiv, deoarece creşterea descurajării face şi costul total să crească. Rezultă de aici că, în calcularea pedepsei optime trebuie avut în vedere costul marginal. Dacă descurajarea infracţiunii este costisitoare, atunci este avantajos să fie folosită descurajarea doar pentru infracţiunile care impun infractorului costuri nete substanţiale. În ipoteza în care o anumită pedeapsă echivalează pentru victimă cu un prejudiciu de 100 de euro, iar pentru infractor cu un beneficiu de 99 de euro, beneficiul net al descurajării este de doar 1 euro. Aşadar, dacă avem un cost marginal al descurajării cu valoare pozitivă, nu merită să investim resurse în descurajarea infracţiunilor care sunt doar slab ineficiente. Dacă, în acelaşi exemplu, pedeapsa aşteptată este de 99 de euro pentru o pagubă de 100 de euro, atunci orice infractor pentru care beneficiul este mai mic de 99 de euro va fi descurajat, în timp ce toţi cei al căror avantaj rezultat este mai mare decât pedeapsa aşteptată vor gândi că este mai profitabil să comită infracţiunea. Generalizând aceste exemple, regula pe care o obţinem este că pedeapsa pentru o infracţiune trebuie să fie echivalentul diferenţei dintre prejudiciu şi costul marginal al descurajării. Un posibil infractor al cărui potenţial câştig este mai mic decât atât va fi descurajat, dat fiind că prejudiciul net al infracţiunii (constând în diferenţa dintre prejudiciul victimei şi beneficiul infractorului) este mai mare decât costul descurajării (Friedman: 1995, pp. 46-50).

10.3.3. *Eficienţa pedepsei : care este cea mai eficientă pedeapsă ?*

Dacă admitem că decizia de a participa la comiterea unei infracţiuni este influenţată de pedeapsă, iar caracteristicile pedepsei sunt produsul a două elemente, gravitatea pedepsei şi frecvenţa cu care este aplicată, rezultă că problema economistului este aceea de a afla în ce măsură diferitele tipuri de pedepse (amendă, muncă în folosul comunităţii, închisoare sau chiar pedeapsa capitală) descurajează comiterea faptei penale comparativ cu costurile presupuse de fiecare dintre aceste sancţiuni. Pe scurt, abordarea economică se ocupă cu eficienţa costurilor politicilor de reducere a infracţionalităţii. De exemplu, o reducere a ratei infracţiunilor de furt prin efracţie cu 1 % prin creşterea numărului de poliţişti implică o cheltuială anuală suplimentară exacerbată, în condiţiile în care un efect identic este obţinut cu un cost de 10 ori mai mic, crescând gravitatea pedepsei (Veljanovski : 2006, p. 88). Descurajarea comiterii unei infracţiuni poate fi obţinută prin diferite metode. Putem să capturăm jumătate dintre infractori şi să-i impunem fiecăruia o amendă de 500 de euro, putem captura unul din 20 pe care să-l condamnăm la pedeapsa cu închisoarea pentru o perioadă de un an sau putem captura unul din 500 şi să-i aplicăm pedeapsa capitală (Friedman : 1995, p. 46). Dacă presupunem că fiecare dintre aceste alternative sunt echivalente din punctul de vedere al infractorului şi, în consecinţă, au acelaşi efect de descurajare înseamnă că fiecare echivalează cu acelaşi nivel de pedeapsă aşteptată.

Pentru a clarifica ce este pedeapsa aşteptată, să presupunem că pedeapsa constă într-o amendă în valoare de 200 de lei şi doar jumătate dintre infractori ajung să fie prinşi şi condamnaţi. Rezultă că pedeapsa aşteptată este de 100 de lei (0,5 × 200 lei = 100 lei). Dacă infractorii sunt neutri faţă de risc înseamnă că pentru ei contează doar dacă venitul lor scade sau creşte prin comiterea infracţiunii, ceea ce înseamnă că acelaşi nivel de descurajare va fi obţinut reducând fie gravitatea pedepsei, fie posibilitatea aplicării ei, dar cu o compensare corespunzătoare a celeilalte. Există combinaţii diferite ale ratei de condamnare şi ale severităţii sancţiunii care vor duce la acelaşi grad de descurajare. Când alegem între alternative de pedepse, alegem şi între tipuri diferite de costuri (Veljanovski : 2006, p. 89). În acelaşi timp însă trebuie să ţinem cont de faptul că atât tipul, cât şi severitatea acţiunii trebuie să corespundă şi nivelului de pericol social al faptei.

Posner (1992) arată că, din punct de vedere economic, este preferabilă folosirea amenzilor în raport cu pedeapsa închisorii. Nu numai că închisoarea nu generează venit statului, spre deosebire de amendă, ci costurile sociale ale pedepsei închisorii sunt mai mari decât cele necesare recuperării amenzilor, costuri legate de construirea, întreţinerea şi funcţionarea închisorilor, pierderea, pentru perioada cât este închis, a rezultatelor muncii pe care le-ar fi produs infractorul în stare de libertate, lipsa utilităţii închisorii pentru infractor (care nu generează niciun beneficiu corespunzător în mâinile statului). În plus, din moment ce încarcerarea este un cost de oportunitate pentru beneficiile pierdute corespunzătoare activităţii licite, rezultatul este că cresc şansele ca infractorul să se angajeze din nou în activităţi ilicite ulterior eliberării. Acest raţionament naşte întrebarea : de ce mai folosim pedeapsa cu închisoarea, dat fiind că este mult mai costisitoare comparativ cu pedeapsa amenzii şi chiar şi în raport cu pedeapsa capitală ? Un prim răspuns este că nu toţi infractorii pot plăti amenda astfel încât să compenseze prejudiciul rezultat din comiterea faptei penale. Amenzile sunt cu adevărat avantajoase doar atunci când infractorul este solvabil. Al doilea răspuns, prin comparaţie cu problema pedepsei capitale, este

că execuţia în sine nu este lipsită de costuri, cel mai important şi, de altfel, ireversibil fiind cel al unei vieţi umane. Costul ridicat, în acest exemplu, rezultă şi din costurile procedurale, dat fiind că există mai multe niveluri de judecată care trebuie parcurse până la pronunţarea unei astfel de sentinţe definitive şi irevocabile. Principalul avantaj al pedepsei închisorii rămâne garanţia că vinovatul nu va mai comite şi alte infracţiuni pe perioada cât este închis (cel puţin nu în afara incintei închisorii) (Posner: 1992, pp. 26-27).

În subcapitolul următor vom discuta aplicat cu privire la problematica pedepsei capitale, cu scopul de a identifica argumentele prin care abordarea economică justifică adoptarea sau refuzul reglementării acestui tip de pedeapsă.

10.4. Pedeapsa capitală din perspectiva abordării economice a dreptului

Este esenţial să subliniem încă de la început că din abordarea acestei teme nu decurge o pledoarie în favoarea pedepsei capitale. Dimpotrivă, vom avea în vedere în acest subcapitol şi puternicele argumente economice care îi demonstrează ineficienţa şi inoportunitatea. Abordăm această temă deoarece prezintă relevanţă în dezbaterea despre descurajare, analizată anterior. Presupunerea de la care plecăm este că, dacă asprimea pedepsei are rolul descurajator invocat de doctrină, atunci el ar trebui să fie cu atât mai vizibil în cazul pedepsei celei mai aspre. De aceea analizăm cu interes deopotrivă studiile care aduc argumente în favoarea capacităţii sale de descurajare şi cercetările care demonstrează contrariul. Tema pedepsei capitale este una dintre cele mai controversate şi mai delicate, din cauza implicaţiilor care decurg din întrebuinţarea ei şi pentru că aduce atingere celui mai important drept fundamental: dreptul la viaţă. În statele membre ale Consiliului Europei, renunţarea la o astfel de practică este o cerinţă esenţială. Această pedeapsă este reglementată încă în unele legislaţii (precum cea a unor state din federaţia SUA) pentru cele mai grave infracţiuni, de omor calificat. Justificarea menţionată în mod invariabil pentru includerea în legislaţie a pedepsei cu moartea este descurajarea comiterii unor infracţiuni grave. Fără a fi în favoarea acestui tip de argumentaţie, în prezenta secţiune analizăm corespondenţa lui cu realitatea.

Am arătat că descurajarea este rezultatul unui complex de circumstanţe ce includ severitatea sancţiunii, probabilitatea impunerii ei ca urmare a capturării şi frecvenţa cu care este aplicată. Gravitatea singură nu duce automat la efectul dorit al descurajării şi la eficienţa pedepsei. Pedeapsa capitală este un subiect de dezbatere nu doar pe terenul moralei şi al drepturilor fundamentale, unde argumente greu de respins subliniază caracterul său indezirabil. Opiniile sunt împărţite inclusiv în domeniul teoriei economice, unde se analizează dacă o astfel de pedeapsă este cu adevărat eficientă în sens economic sau nu. Ideea că impunerea pedepsei capitale are ca efect scăderea numărului de omoruri este o prezumţie a priori şi necesită susţinere empirică. Eficienţa, în această situaţie precisă, se traduce prin capacitatea pedepsei de a descuraja comiterea infracţiunii pentru care a fost stabilită, oferind stimulente suficient de puternice potenţialului criminal, astfel încât acesta să nu fie dispus să plătească costul.

În 2006, Becker sublinia că problema descurajării este crucială în discuţia despre pedeapsa cu moartea. Aşa cum am arătat în prima parte a capitolului referitor la abordarea economică în dreptul penal, în modelul teoretic al lui Becker creşterea severităţii pedepsei are în mod invariabil un efect de descurajare, traductibil în scăderea ofertei de infracţiune, fără a depinde şi de atitudinea potenţialului infractor faţă de risc. Pe de altă parte, Becker admite că, la nivel empiric, nu există date statistice concludente care să demonstreze acest efect, însă susţine că, deşi studiile prezintă rezultate amestecate, există o preponderenţă a dovezilor efectului de descurajare, iar din formularea unor legi şi a unor politici publice eficiente nu poate aştepta producerea unor date cantitative finale, având în vedere nivelul ridicat de pericol social al infracţiunilor sancţionate cu această pedeapsă. De aceea, Becker extinde aria dezbaterii dincolo de problema descurajării, încercând să arate, prin propunerea unui argument de tip utilitarist, că, dacă raportul dintre numărul de vieţi salvate şi numărul de execuţii aplicate este de 3 la 1, atunci schimbul (*trade-off*) este justificat moral, chiar în absenţa unor probe econometrice (Becker: 2006, pp. 1-4).

Posner (2003) consideră că pedeapsa capitală se impune asupra criminalului pentru a compensa „costurile" victimei, dar este justificată mai ales prin efectul descurajator, deoarece costurile aplicării ei sunt atât de mari pentru potenţialul infractor, încât comiterea infracţiunii de omor nu mai este „rentabilă". Costurile sunt mai mari decât orice beneficii pe care i le-ar fi putut aduce crima comisă. Totuşi, chiar Posner arată că acest argument presupune deopotrivă pedeapsa şi probabilitatea ca infractorul să fie prins. Dacă aceste aspecte sunt luate separat, atunci potenţialul infractor nu va compara la nivel raţional beneficiile crimei şi costul pedepsei decât raportat la probabilitatea de a fi prins şi condamnat. Aşadar, Posner subliniază că efectul descurajării ar fi mai mare dacă durata necesară aplicării pedepsei ar fi mai mică şi dacă ar exista o certitudine mai clară de a recurge la această sancţiune în cazurile cărora li se aplică (Posner: 1992, pp. 228-229). Alt argument prezentat de Posner în favoarea reglementării pedepsei cu moartea este descurajarea marginală în termeni de pericol social. Mai exact, dacă maximumul de pedeapsă pentru crimă ar fi închisoarea pe viaţă, atunci nu va mai putea fi stabilit acelaşi maximum pentru infracţiunea de jaf armat, dat fiind că nivelul de pericol social este mai mic comparativ cu cel al infracţiunii de omor. În continuare, dacă maximumul de pedeapsă pentru tâlhărie calificată este stabilit la 20 de ani de închisoare, atunci această pedeapsă nu va mai putea fi impusă în cazul altei infracţiuni cu pericol social mai mic decât tâlhăria calificată (Posner: 1992, p. 29). Posner vrea să spună că, respectând ierarhia nivelului de pericol social, clemenţa cu privire la cele mai grave tipuri de fapte ar duce la o clemenţă generală exagerată şi pentru alte fapte. Acest argument este discutabil, deoarece marjele de pedeapsă fluctuează de la caz la caz, în funcţie de maximumul general.

Atât argumentele lui Posner, cât şi cele prezentate de Becker rămân la nivel teoretic, în lipsa unor date cantitative care să ateste capacitatea de descurajare a pedepsei capitale. Studiile empirice care au tratat această temă au obţinut rezultate divergente. Thorsten Sellin a concluzionat că efectul de descurajare al pedeapsei cu moartea nu-l depăşeşte pe cel al pedepsei cu închisoarea pe viaţă. Economistul Isaac Ehrlich a estimat probabilitatea că „o execuţie în plus pe an în perioada avută în vedere (1933-1969) duce la o descurajare de 7-8 crime în medie pe an" (Baldus şi Cole: 1975, p. 170). Dată fiind o ipoteză despre un raport de cauzalitate, o analiză statistică poate determina dacă ipoteza corespunde sau nu experienţei anterioare. Atât Sellin, cât şi Ehrlich au testat ipoteza că

pedeapsa capitală descurajează comiterea crimelor. Ambii cercetători au utilizat în demersul lor ameninţarea pedepsei cu moartea ca variabilă şi au comparat această variabilă cu rata omorurilor în SUA. Metodele statistice folosite au fost diferite. Implicit, şi concluziile au fost diferite.

Sellin a folosit o metodă bazată pe corespondenţă (*matching technique*), prin care a selectat grupuri de state vecine şi cu asemănări importante sub aspectul organizării sociale, populaţiei şi condiţiilor socioeconomice. În fiecare grup, cel puţin unul dintre state abolise pedeapsa capitală, chiar dacă celelalte o reglementau. La fel, cel puţin unul o menţinuse, chiar dacă celelalte renunţaseră la ea. Ulterior, Sellin a comparat rata omuciderilor pentru intervalele 1920-1955 şi 1920-1962 în statele aboliţioniste şi în statele retenţioniste în cadrul fiecărui grup şi a descoperit că nu există diferenţe semnificative sau sistematice între ratele de infracţionalitate ale celor două sisteme. De aici a ajuns la concluzia că efectul execuţiilor asupra ratei omuciderilor nu poate fi stabilit cu acurateţe, fiind insesizabil. Spre deosebire de Sellin, Ehrlich s-a concentrat asupra relaţiei dintre rata omorurilor şi riscul execuţiei (constând în numărul de persoane găsite vinovate de comiterea infracţiunii de omor şi care au fost ulterior executate), dar raportându-se la întregul teritoriu, fără a împărţi statele în subgrupe. Ehrlich a comparat apoi diferenţa dintre rata omorurilor şi riscul execuţiei pentru perioada 1933-1969 şi a descoperit o corelaţie pozitivă simplă între modificările suportate de rata omorurilor şi schimbările în cadrul variabilei riscului execuţiei. Creşterea riscului de execuţie era asociat cu o scădere a ratei omorurilor. Ulterior însă, folosind regresia multiplă prin controlarea influenţei exercitate de alte variabile asupra ratei omorurilor, relaţia dintre cele două a devenit negativă. Mai precis, Ehrlich a estimat că raportul dintre o execuţie şi potenţialele vieţi salvate este de 1 la 8, în perioada 1933-1967, în SUA. Este adevărat că Ehrlich are o abordare statistică mai sofisticată decât Sellin, dar acest fapt nu scuteşte designul cercetării de anumite defecte. Există multe întrebări care ar putea fi studiate cu mai multă acurateţe prin metode mai simple. Efectul de descurajare al pedepsei capitale este, în sine, una dintre aceste întrebări. Ambele cercetări au încercat să controleze cât mai bine variabilele (Sellin prin metoda optimă sau *matching method* şi Ehrlich prin analiza regresiilor multiple), dar acest lucru nu le-a scutit de omiterea anumitor variabile sau de calcularea lor deficitară, cu repercusiuni asupra rezultatelor observate. Pentru ca nişte rezultate statistice să fie credibile, ecuaţia trebuie să includă toate variabilele care afectează în mod semnificativ rata omorurilor. Omiterea unei variabile importante nu numai că nu permite modelului să explice în totalitate evoluţia ratei omorurilor, ci distorsionează efectele variabilelor deja incluse (Baldus şi Cole: 1975, pp. 173-183).

Problema este că aceste ipoteze pornesc de la asumpţia că probabilitatea de arestare şi condamnare este de 100%. Dacă aceasta nu este de 100% şi, evident, în realitate ne aflăm în acest caz, individul nu va compara doar costurile implicate de atragerea vectorului coercitiv al statului, ci va interpreta această pedeapsă în relaţie cu probabilitatea de a fi prins (Posner: 1992, p. 240). Din acest motiv, nici Becker şi nici Posner nu susţin faptul că s-ar putea demonstra exhaustiv prin econometrie că pedeapsa cu moartea descurajează crimele în mod decisiv. Nu putem să credem că economia sau oricare altă disciplină a identificat cauzele ce determină creşterea ratei omorurilor cu suficientă acurateţe. De aceea, Bowers şi Pierce susţin că Ehrlich probează doar în mod iluzoriu descurajarea în cadrul pedepsei capitale, deoarece, în pofida metodei statistice sofisticate, datele sunt incomplete, din cauza omiterii unor variabile esenţiale (Bowers şi Pierce: 1975, p. 187). Luarea lor

în calcul duce la invalidarea rezultatelor. În concluzie, descurajarea nu se află într-o relaţie exclusivă de proporţionalitate inversă cu severitatea pedepsei. Scăderea ratei infracţiunilor nu se va produce automat doar dacă asprimea pedepsei este suficient de mare. Potenţialul infractor va evalua costurile raportându-se în primul rând la posibilitatea de a fi prins şi pedepsit şi în al doilea rând la pedeapsă.

De aici rezultă şi o critică esenţială la adresa abordării economice a dreptului penal: modelele formulate sunt logice şi caracterizate de acurateţe în plan teoretic, dar corespondenţa lor cu realitatea este dificil de probat. Chiar şi în contextul în care asumpţia de raţionalitate ar fi validă, modul în care se combină variabilele este greu de estimat. În subcapitolul următor explorăm tema criticilor la adresa abordării economice a dreptului şi trasăm concluziile.

10.5. Abordarea economică a dreptului: critici şi concluzii

Există critici bine argumentate la adresa abordării economice a dreptului. În primul rând, aşa cum rezultă din subcapitolul anterior, corespondenţa dintre realitate şi modelele teoretice formulate de economişti este precară, aspect favorizat de utilizarea asumpţiilor simplificatoare cu care operează abordarea economică. Cel mai relevant exemplu este premisa infractorului raţional. În al doilea rând, abordării economice i se reproşează absenţa dimensiunii etice şi atenţia îndreptată exclusiv spre maximizarea beneficiilor şi reducerea costurilor. În al treilea rând, metoda utilizată de economişti este criticată pentru incapacitatea de a demonstra fără echivoc dacă asprimea pedepsei are cu adevărat un efect de descurajare care să merite să fie luat în calcul pentru stabilirea normelor referitoare la pedeapsă.

Înainte de a prezenta argumentele din spatele acestor critici este necesar să subliniem următoarea distincţie: perspectivele din care este privit dreptul de jurist şi de economist sunt diferite. Pentru jurist, dreptul este un ansamblu de proceduri şi norme, iar preocuparea sa primordială vizează efectul pe care sentinţa îl va avea asupra părţilor aflate în litigiul concret. Pentru economist, dreptul este un sistem de stimulente, în sensul că designul şi conţinutul legilor afectează deciziile potenţialelor părţi într-un litigiu, înainte de existenţa unui raport juridic concret care să fie dedus instanţelor. Prin puterea pe care o posedă asupra sentinţelor şi legilor, judecătorul şi, respectiv, legiuitorul influenţează redistribuirea resurselor (Veljanovski: 2006, p. 58). Conform viziunii legaliste (Bârsan: 2008), normele ce reglementează răspunderea delictuală nu trebuie să maximizeze eficienţa, ci este necesar să îndeplinească funcţia reparatorie ce vizează repararea prejudiciului în cazul unui delict. Este indicat să fim atenţi la diferenţa de obiectiv şi de perspectivă atunci când urmărim criticile la adresa abordării economice, pentru a avea o înţelegere clară şi obiectivă.

Ceea ce justifică abordarea economică este premisa că individul este raţional, iar acest tip de comportament îi determină deciziile. Raportându-se la cadrul legal, el va acţiona întotdeauna în interes propriu. Cu toate acestea, asumpţia de bază a abordării este o simplificare forţată (Veljanovski: 2006, p. 58). Veblen subliniază că nu se poate pune semnul de egalitate între om şi „calculator". În plus, o alegere raţională presupune o

anumită putere de calcul şi informaţii complete şi accesibile (Veblen: 1919, p. 73). În sprijinul acestei critici adăugăm două argumente. Pe de o parte, în special în cazul dreptului penal, există infracţiuni comise sub impulsul unor emoţii puternice, care nu mai lasă loc unei judecăţi raţionale a costurilor şi a beneficiilor şi nici măcar a riscului asumat. Un criminal nu ucide întotdeauna pentru a maximiza utilitatea, iar comportamentul său raţional capătă sens cel mult în cazul crimelor premeditate. Nu puţine sunt omorurile săvârşite din cauza unor tulburări emoţionale sau a unei provocări din partea victimei. Evident, nici măcar nu se pune problema includerii omorurilor din culpă în categoria infracţiunilor „raţionale". Rezultă că asumpţia infractorului raţional este doar o ficţiune, utilă în configurarea modelului economic, dar nevalidată empiric. Acest sprijin empiric lipseşte chiar şi din literatura de specialitate din SUA, unde acest domeniu a început să se dezvolte încă din anii 1960. Pe de altă parte, deşi există (cel puţin în dreptul românesc) principiul publicităţii legii, nu toţi posibilii infractori şi nici toţi cei implicaţi în raporturi civile nu cunosc normele şi, chiar dacă le cunosc, nu le înţeleg suficient de bine încât să poată calcula în toate situaţiile repercusiunile nerespectării lor.

Replica susţinătorilor abordării economice la critica folosirii unor modele care simplifică exagerat realitatea este că, aşa cum modelele trebuie să se bazeze pe asumpţii, asumpţiile, prin natura lor, sunt nerealiste şi doar astfel de generalizări pot face predicţiile posibile. Milton Friedman considera că singurul mod de a evalua corect o teorie este să observăm dacă predicţiile ce rezultă din ea sunt validate empiric, nu dacă asumpţiile ei sunt suficient de realiste (Veljanovski: 2006, p. 56). Dar nici acest lucru nu este suficient demonstrat.

Cea mai importantă critică la adresa abordării economice a dreptului vizează absenţa dimensiunii etice. Abordarea economică a fost descrisă ca o analiză „dezumanizantă, hedonistă şi mecanică a normei legale", în care totul este gândit strict în termeni de costuri şi benficii şi folosind un limbaj specific pieţei. Orice devine obiect şi are un preţ (Veljanovski: 2006, p. 58). Însuşi dreptul la viaţă este, în cazul pedepsei capitale, un termen într-o ecuaţie utilitaristă, iar sacrificarea lui devine justificabilă statistic, ignorând drepturile fundamentale. Mai mult, nu există o validare concludentă nici a studiilor şi datelor statistice care admit pedeapsa capitală şi susţin efectul său descurajator, cercetările oferind rezultate contradictorii. Opozanţii abordării susţin că metoda utilizată de economişti are, în acest caz, importante minusuri, precum existenţa unor erori de măsurare şi de interpretare a rezultatelor, având drept principală cauză omisiunea de a lua în calcul toate variabilele care afectează comportamentul criminal (chiar şi în cazul în care infractorul ar fi raţional) (Valjenovski: 2006, p. 60).

Încercând să ne situăm pe o poziţie neutră, în acest capitol am oferit o imagine de ansamblu teoretică a modului în care economiştii abordează domeniul juridic. În demersul nostru, am încercat să punctăm mai întâi contribuţiile decisive ce au dat naştere acestui curent de cercetare, axându-ne pe două dintre cele mai importante ramuri juridice: dreptul civil şi dreptul penal. Datorită întinderii deosebite a dreptului civil, ne-am limitat atenţia la materia contractelor, a repartizării şi a exercitării dreptului de proprietate privată, precum şi a răspunderii civile delictuale. Din aceleaşi considerente de spaţiu, analiza economică a dreptului penal a tratat modelul infractorului ca actor raţional şi modele de design al legii penale (în funcţie de criterii economice), atunci când obiectivul este descurajarea comiterii unor infracţiuni. Parcurgând atât conţinutul teoriilor ce conturează abordarea economică a dreptului, cât şi argumentele criticilor care le combat, considerăm că finalitatea abordării economice şi a celei legaliste sunt fundamental distincte, dar există

o posibilă complementaritate între ele, condiţionată doar de validarea empirică a cercetărilor realizate de economişti. Costul, eficienţa şi descurajarea rămân unelte posibil utile pentru legiuitor şi judecător, care, menţinându-şi loialitatea faţă de dimensiunea etică, pot lua în calcul în decizia lor, pentru o imagine mai exactă, şi argumentele pragmatice propuse de economist. Abordarea economică redă dreptului, în ciuda numeroaselor ei lacune, câteva întrebări legitime şi oferă câteva propuneri de soluţii.

Bibliografie

Baldus, D., Cole, W.L. (1975), „A comparison of the work of Thorsten Sellin and Isaac Ehrlich on the deterrent effect of capital punishment", *Yale Law Journal*, vol. 8, pp. 70-186.

Barnet, A.H., Yandle, B. (2009), „The end of the externality revolution", *Social Philosophy and Policy*, vol. 26, pp. 130-150.

Bârsan, C. (2008), *Drept Civil. Drepturile reale principale*, Bucureşti : Hamangiu.

Becker, G.S. (1968), „Crime and Punishment : An Economic Approach", *Journal of Political Economy*, Vol. 76, nr. 2, pp. 169-217.

Becker, G.S. (1995), *The New Economics of Human Behavior*, Cambridge University Press.

Becker, G.S. (1996), *Accounting for Tastes*, Harvard University Press.

Becker, G.S. (2006), „On the Economics of Capital Punishment", *Economists' Voice*, The Berkeley Electronic Press, martie.

Becker, G.S., Landes, W. (1974), *Essays in the economics of crime and punishment*, Columbia University Press.

Becker, G.S., Posner, R. (2009), *Uncommon Sense : Economic Insights, from Marriage to Terrorism*, University of Chicago Press.

Bentham, J. (1788), *Principles of Penal Law*.

Boroi, G. (2008), *Drept Civil. Partea generală*, Bucureşti : Hamangiu.

Boroi, G. (2012), *Instituţii de drept civil în reglementarea noului Cod civil. Partea generală, drepturi reale, obligaţii, contracte, succesiuni*, Bucureşti : Hamangiu.

Bouckaert, B. (2000), „Original Assignment of Private Property", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. II. *Civil Law and Economics*, Cheltenham : Edward Elgar.

Bowers, W.J., Pierce, G.L. (1975), „The illusion of deterrence in Isaac Ehrlich's research on capital punishment", *Yale Law Journal*, pp. 187-208.

Brown, W., Reynolds, W., Morgan, O. (1973), „«Crime and Punishment» : Risk Implications", *Journal of Economic Theory*, vol. 6, pp. 508-514.

Calabresi, G. (1961), „Some Thoughts on Risk Distributions and the Law of Torts", Yale Law School Faculty Scholarship.

Calabresi, G. (1968), „Transaction Costs, Resource Allocation and Liability Rules : A Comment", *Journal of Law and Economics*, vol. 11, nr. 1, pp. 64-73.

Calabresi, G. (1970), *The Costs of Accidents : A Legal and Economic Analysis*, New Haven : Yale University Press (Student Edition).

Coase, R. (1960), „The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, p. 1-44.

Coase, R. (1988), *The Firm, the Market and the Law*, Chicago : University of Chicago Press.

Cohen, M.G. (2000), „Implied Terms and Interpretation in Contract Law", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham : Edward Elgar.

Craswell, R. (2000), „Contract Law : General Theories", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham : Edward Elgar.

Craswell, R., Calfee, J. (1986), „Deterrence and uncertain legal standards", *Journal of Law, Economics, and Organization*.

Eide, E. (1999), *8100 Economics of criminal behavior*, accesibil online la http://encyclo.findlaw.com/8100book.pdf, accesat în 6.04.2013.

Friedman, D. (1995), „Rational Criminals and Profit-Maximizing Police: Gary Becker's Contribution to the Economic Analysis of Law and Law Enforcement", în *The New Economics of Human Behavior*, Cambridge University Press, 1995, pp. 43-58.

Geistfeld, M.A. (2009), „Efficiency, Fairness, and the Economic Analysis of Tort Law", Law and Economics Research Paper Series Working Paper No. 09-21, NYU School of Law.

Hadfield, G.K. (1992), „Incomplete Contracts and Statutes", *International Review of Law and Economics*, vol. 12, nr. 2, pp. 257-259.

Hadfield, G.K. (1994), „Judicial Competence and the Interpretation of Incomplete Contracts", *Journal of Legal Studies*, 23, pp. 159-184.

Herbner, M.H. (1997), „The Pareto Rule and Welfare Economics", *Review of Austrian Economics*, 10(1), pp. 79-106.

Hoffman, E., Spitzer, M.L. (1982), „The Coase Theorem: Some Experimental Tests", *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 73-98.

Holtermann, S.E. (1972), „Externalities and Public Goods", *Economica*, New Series, vol. 39, nr. 153, pp. 78-87.

Kaplow, L., Shavell, S. (1999), „Economic analysis of law", în O.J. Auerbach, M. Fldstein eds., *Handbook of Public Economics*, pp. 1661-1784.

Krugman, P. (2009), *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton Company Limited.

Mahoney, P.G. (2000), „Contract Remedies: General", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham: Edward Elgar.

Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, Londra: Macmillan.

Masten, S.E. (2000), „Contractual Choice", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham: Edward Elgar.

Medema, S.G., Zerbe, R.O. (2000), „The Coase Theorem", *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 836-888.

Miroiu, A. (2006), *Curs de teoria alegerii raţionale*, lucrare nepublicată.

Morten, H. (2000), „Long-Term Contracts and Relational Contracts", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham: Edward Elgar.

North, G. (2002), „Undermining property rights: Coase and Becker", *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 4, pp. 75-100.

Pigou, A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, Londra: Macmillan.

Polinsky, A.M. (1978), „Controlling Externalities and Protecting Entitlements: Property Right, Liability Rule and Tax-Subsidy Approaches", *Journal of Legal Studies*, 8(1), pp. 1-48.

Posner, E. (2003), „Economic Analysis of Contract Law After Three Decades: Success or Failure?", *Yale Law Journal*, pp. 829-880.

Posner, R. (1992), *Economic analysis of law*, Boston: Little Brown.

Regan, D.H. (1972), „The Problem of Social Cost Revisited", *Journal of Law and Economics*, 15, pp. 427-437.

Salanié, B. (1997), *The Economics of Contracts*, Londra: MIT Press.

Schafer, H.-B. (2000), „Tort law: General", *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 569-594.

Socaciu, E.-M. (2011), „Analiza economică a dreptului", în I. Sterpan, D.P. Algică, *Deapta intelectuală. Teorii şi şcoli de gândire ale dreptei contemporane occidentale*, Bucureşti: Humanitas.

Stake, J.E. (2000), „Decomposition of Property Rights", *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham: Edward Elgar.

Stigler, G. (1966), *The Theory of Price*, ed. a III-a, New York: Macmillan.

Veblen, T. (1919), „Why is economics not an evolutionary science?" (1898), în *Ouarterly Journal of Economics*, vol. 12, pp. 373-397.

Veljanovski, C. (2006), *The Economics of Law*, ed. a II-a, The Institute of Economic Affairs.

Capitolul 11

Gen şi alegere raţională: abordarea economică a familiei

Andreea Molocea*, Miruna Pantel

Rezumat: Începând cu anii 1950-1960, economia neoclasică şi-a extins domeniul de cercetare, invadând teritorii ocupate anterior de alte discipline. O astfel de expansiune a avut loc şi în ceea ce priveşte subiecte precum căsătoria, divorţul sau diviziunea muncii în cadrul familiei. În cadrul acestui capitol vom prezenta o parte dintre cercetările lui Gary S. Becker în privinţa acestor teme şi vom formula criticile feministe la adresa acestor teorii. Capitolul are următoarea structură: în primul rând, vom prezenta teoriile lui Becker vizând temele anterior indicate; în al doilea rând, vom formula argumentele feministe privind neajunsurile abordării beckeriene în particular (analiza variabilelor ignorate local de modelele lui Becker) şi ale abordării economice în general (probleme metodologice generale ale abordării).

11.1. Introducere

În acest capitol analizăm abordarea teoriei alegerii raţionale a familiei. Ne concentrăm asupra a trei aspecte ale acesteia, aşa cum au fost ele tratate de Gary S. Becker: căsătoria, diviziunea muncii şi divorţul. Câştigător al Premiului Nobel (1992) pentru „extinderea domeniului teoriei economice către aspecte ale comportamentului uman anterior studiate de alte discipline din ştiinţele sociale, cum ar fi sociologia, demografia şi criminologia"[1], Becker este autorul care a avut probabil cea mai mare influenţă şi contribuţie la studiului familiei şi la extinderea modelului economic în alte domenii decât cele tradiţionale. Teoriile sale au primit critici suficiente, mai ales din partea sociologilor şi a teoreticienelor feministe, dar au fost şi baze pentru dezvoltarea unor noi cercetări

* Beneficiară a proiectului „Burse Doctorale pentru o Societate Sustenabilă", proiect cofinanţat de Uniunea Europeană prin Fondul Social European, Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013.

1. Comunicat de presă al Academiei Regale de Ştiinţe din Suedia, 13 octombrie 1992: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/press.html, accesat în 11.02.2013.

interdisciplinare. Privind criticile care i se aduc lui Becker, Pollack (2002) sublinia că este necesară trasarea unei distincţii: pe de o parte, se pot critica asumpţiile specifice ale fiecărui model (o critică locală), pe de altă parte, se poate critica abordarea economică în întregime (o critică generală). Pornind de la această observaţie, capitolul de faţă vizează atât prezentarea teoriilor lui Becker, cât şi criticarea locală şi generală a acestor teorii. Încercăm prin această organizare a capitolului să oferim o imagine cât mai exactă asupra abordării economice a familiei şi a criticilor feministe ale acestor abordări.

11.2. Abordarea economică a familiei. Gary Becker

Ca orice cercetător din domeniul ştiinţelor sociale care are ca obiect de studiu familia, şi eu trebuie să mă poziţionez în relaţie cu Gary Becker.

(Pollack: 2002, p. 3)

Studiul economic al comportamentului uman începe prin asumarea unei abordări individualiste şi a unei concepţii unitare despre raţionalitatea actorilor. În termenii lui Becker (1994: p. 15), „întregul comportament uman poate fi văzut ca o serie de participanţi care îşi maximizează utilitatea pornind de la un set stabil de preferinţe şi care acumulează o cantitate optimă de informaţii şi alte intrări într-o varietate de pieţe". Pornind de la aceste linii generale ale abordării economice, Becker analizează atât teme tradiţionale ale economiei neoclasice, cât şi teme exotice (în acel moment), precum fertilitatea, căsătoria, divorţul, infracţionalitatea, discriminarea minorităţilor şi dependenţa. Dintre acestea, aşa cum aminteam mai sus, datorită impactului lor de gen, le vom aborda doar pe primele trei.

Principii precum maximizarea utilităţii sau calculul cost-beneficiu, specifice comportamentului actorului raţional pe piaţă, se regăsesc conform lui Becker şi în fundamentarea alegerilor făcute în afara pieţei, cum sunt, de exemplu, alegerile pe care bărbaţii şi femeile le fac atunci când decid să se (re)căsătorească, să îşi împartă sarcinile în familie, să divorţeze etc. Indiferent de tema abordată, asumpţiile analizei economice beckeriene rămân aceleaşi: 1) indivizii maximizează utilitatea indiferent dacă sunt altruişti, egoişti, loiali, răzbunători sau masochişti; 2) indivizii acţionează orientându-se către viitor şi se presupune că acţiunile lor sunt consecvente de-a lungul timpului; 3) acţiunile lor sunt constrânse de resurse limitate de timp şi de venit, de memorie imperfectă, de oportunităţile (sau lipsa acestora) din economia din care fac parte (Becker: 1993a, p. 386).

Utilizarea unor astfel de parametri metodologici în contexte precum familia sau capitalul uman au generat, pentru început cel puţin, neîncredere. Oamenii erau trataţi ca nişte „maşini" care fac alegeri conform unor sisteme logice şi matematice, iar subiecte precum învăţământul erau abordate pentru întâia oară în termeni de investiţie şi eficienţă - şi nu în termenii obişnuiţi, de experienţă culturală. Această abordare asupra comportamentului uman (anterior considerat noneconomic) a câştigat însă teren. Educaţia şi sănătatea indivizilor au început să fie privite ca investiţii personale, remodelând inclusiv modul în care guvernele au abordat politicile publice cu privire la stimulările legate de creşterea productivităţii cetăţenilor angajaţi. Un alt efect al acestei abordări este unul de tip explicativ. De exemplu, în cadrul discuţiilor despre familie ca instituţie, abordarea permite explicarea

declinului acesteia şi a altor pierderi din sectorul privat (ce ţin de rolul tradiţional al femeii ca soţie, mamă, gospodină) prin prezenţa tot mai semnificativă a femeilor pe piaţa muncii şi prin aportului lor la economia statului. Femeile încep să investească în propria educaţie pentru o slujbă mai bine plătită, având acces din ce în ce mai larg în sfera publică: „Teoria capitalului uman oferă o interpretare provocatoare a ceea ce se numeşte diferenţă de gen (*gender gap*) în câştiguri. În mod tradiţional, femeile au fost mult mai predispuse decât bărbaţii în a lucra cu normă redusă şi cu intermitenţe, deoarece ele se retrag de pe piaţa muncii după ce nasc. Drept rezultat, ele aveau mai puţine stimulente în a investi în educaţie şi training pentru a-şi îmbunătăţi câştigurile şi abilităţile de la locul de muncă. În ultimii 25 de ani [acum aproximativ 45 de ani] acest lucru s-a schimbat" (Becker: 1993b, p. 39). Aceste schimbări sunt datorate micşorării numărului membrilor familiei, creşterii ratei de divorţ, emancipării femeilor (fapt ce a adus politici şi legislaţie privind accesul în mediile universitare şi apoi pe piaţa muncii a femeilor, nondiscriminarea etc.) şi lărgirii sectorului de servicii (care sunt predominant feminizate).

Becker recunoaşte limitele abordării economice[2]. O primă limită menţionată priveşte faptul că aceasta nu duce la o înţelegere a tuturor tipurilor de comportamente umane. Cu toate acestea, subliniază că „succesul limitat este rezultatul efortului limitat, şi nu al lipsei de relevanţă" (Becker: 1994, p. 8). Altfel spus, chiar dacă abordarea economică nu a reuşit până în acest moment să explice sau să prezică anumite comportamente umane, aceasta nu înseamnă că nu este capabilă să ofere explicaţii sau predicţii, ci că nu s-a depus un efort sistematic şi nu s-a urmărit utilizarea ei în acest sens: „Modelul alegerii raţionale este cea mai promiţătoare bază de care dispunem în prezent pentru a avea o abordare unificată a analizei lumii sociale de către cercetători din diferite domenii ale ştiinţelor sociale" (Becker: 1993b, p. 403).

Mai mult, Becker (1974b) susţine relevanţa crescută a teoriei economice pentru studiul familiei. Admite că teoria economică poate suferi schimbări, dar acest lucru nu presupune că raţionamentul economic nu mai poate fi aplicat în alte domenii, cum este, spre exemplu, cel al familiei. Dimpotrivă, susţine Becker, odată cu evoluţia teoriilor economice, se îmbunătăţeşte şi aplicabilitatea modelului economic asupra familiei, „din aceleaşi motive pentru care teoria economică de astăzi are mai multă legătură [cu familia] decât avea teoria economică în anii 1900" (Becker: 1974b, p. 317). El subliniază că dincolo de limitele şi posibilităţile de îmbunătăţire, „abordarea economică este atotcuprinzătoare, aplicabilă întregului comportament uman" (Becker: 1994b, p. 7). Cu toate că abordarea economică a comportamentului uman construieşte o teorie a alegerii individuale, nu este exclusiv preocupată de indivizi, fiind un punct de plecare pentru decizii politice, după cum afirmă chiar Becker: „Utilizează teoria la nivel micro ca pe un instrument puternic pentru a deriva din ea implicaţii privind grupuri sau un nivel macro. [...] teoria aduce în faţă implicaţii la nivel macro care sunt de interes pentru cei care fac politici publice şi pentru cei care cercetează diferenţele dintre ţări sau culturi" (Becker: 1993b, p. 402). Acest lucru lărgeşte funcţia explicativă atribuită de Becker acestui model.

---

2. Gary Becker este conştient de limitele abordării economice pe care se bazează analizele sale şi care pleacă de la premisa că indivizii sunt raţionali, el afirmând acest lucru în cadrul discursului pentru Premiul Nobel: „Munca mea poate părea uneori că presupune prea multă raţionalitate, dar cred că a fost un antidot pentru toate cercetările extensive care nu au creditat oamenii cu suficientă raţionalitate" (Becker: 1993b, p. 402).

În continuare vom prezenta modul în care este folosit modelul economic pentru a explica, pe de o parte, alegerea indivizilor de a se căsători şi de a divorţa şi, pe de altă parte, diviziunea muncii în cadrul familiei.

11.2.1. *O teorie economică a căsătoriei*

În teoria sa asupra căsătoriei, Gary Becker consideră familia cea mai veche instituţie, instituţia fundamentală care stă la baza societăţii (Becker: 1993b, p. 395). El (1993a [1981]) analizează nu doar familiile moderne din societăţile occidentale, ci şi pe cele din alte culturi, încercând să creeze un model complex de analiză. Acest tip de analiză este util deoarece are implicaţii asupra comportamentului familiei. Teoriile privind comportamentul familiei sunt necesare pentru a înţelege inegalităţile şi creşterea/descreşterea acesteia ca instituţie şi, mai mult, pentru a înţelege efectele politicilor publice asupra acestor fenomene (Becker şi Tomes: 1986, p. S33). Prin utilizarea modelului economic, aceste cercetări sunt în primul rând explicative. Ele încearcă să ofere noi direcţii cu privire la schimbările prin care instituţia familiei trece de câteva decenii, precum declinul numărului membrilor în familie, creşterea ratei de divorţ şi, în consecinţă, a numărului familiilor monoparentale etc. În contextul degradării familiei ca instituţie tradiţională aşa cum era considerată la începutul secolului XX, o preocupare aparte o reprezintă intrarea femeilor pe piaţa muncii într-un număr din ce în ce mai mare (incusiv a mamelor care au copii în întreţinere acasă). Acest fenomen - o urmare a mişcărilor de emancipare a femeilor şi a celor feministe - este o cauză a ceea ce Becker numeşte „declinul familiei", considerând că „a redus contactul copiilor cu propriile mame şi a ascuţit conflictul dintre sexe atât în mediul de angajare, cât şi în căsnicie. Declinul rapid al ratei naşterilor a redus mărimea familiei şi a contribuit la creşterea ratei de divorţ şi la intrarea femeilor pe piaţa muncii. Invers, creşterea numărului divorţurilor şi a participării pe piaţa muncii a redus dorinţa de a avea o familie numeroasă" (Becker: 1993a [1981], p. 1).

Becker îşi construieşte abordarea teoretică a căsătoriei plecând de la ideea că diferenţele biologice dintre femei şi bărbaţi sunt cele care creează diferenţele culturale. Prin urmare, bărbaţii şi femeile aleg să se căsătorească pentru a-şi completa specializările (dictate de funcţiile biologice, adică cele reproductive) şi pentru a-şi maximiza în acest mod bunăstarea personală. Becker susţine că datorită funcţiei reproductive ce aparţine femeilor, ele sunt mai predispuse să aleagă forma contractuală a căsătoriei pentru o mai mare protecţie: „De vreme ce femeile căsătorite s-au specializat în naşterea copiilor şi în alte activităţi domestice, ele au revendicat contracte pe termen lung de la soţii lor pentru a le proteja de abandonul acestora şi de alte adversităţi. Cu alte cuvinte, toate societăţile au dezvoltat protecţie de lungă durată pentru femeile căsătorite; putem afirma că o căsătorie înseamnă un angajament pe termen lung între un bărbat şi o femeie" (Becker: 1993a, p. 30).

Cu privire la acest subiect, lucrarea reprezentativă este „A Theory of Marriage" (1973/1974a). Aici, Gary S. Becker foloseşte modelul economic pentru a răspunde la întrebări precum: de ce aleg indivizii să se căsătorească? Cum îşi selectează indivizii partenerii? Modelul construit de Becker este simplu, cu doi indivizi, M şi F, care trebuie

să hotărască dacă se căsătoresc sau rămân singuri[3]. În cadrul acestui model, se porneşte de la presupunerea că cei doi vor alege căsătoria atunci când utilitatea lor - care depinde de bunurile şi serviciile dobândite în cadrul gospodăriei, şi nu de pe piaţă - va creşte. În cadrul căsătoriei, maximizarea utilităţii presupune maximizarea sumei de bunuri şi servicii produse în cadrul gospodăriei (Z), care pot fi reprezentate de copii, proprietăţi, maşini etc. Pentru maximizarea lui Z se presupune că fiecare membru al familiei este dispus să coopereze şi să îşi împartă timpul între activităţi de piaţă (definite în cadrul teoretic beckerian drept activităţile din sfera publică) şi activităţi nespecifice pieţei (cele din sfera privată). Alocarea timpului între aceste două tipuri de activităţi diferă între persoanele singure şi cele căsătorite, această diferenţă depinzând, pe de o parte, de nivelul de flexibilitate al substituţiei[4] între bunurile şi serviciile de pe piaţă - timpul alocat de M şi timpul alocat de F - şi, pe de altă parte, de diferenţele de salarii de pe piaţă. Astfel, conform lui Becker, femeile singure vor munci mai mult decât femeile căsătorite şi bărbaţii căsătoriţi, mai mult decât cei singuri (Becker: 1974a, pp. 300-303).

Aşadar, Becker formulează următoarea condiţie pentru ca două persoane să se căsătorească: beneficiile lor ca persoane căsătorite trebuie să fie mai mari sau egale cu productivitatea lor maximă ca persoane singure. Presupunând că productivitatea familiei este reprezentată de totalul veniturilor celor doi, rezultă că o condiţie pentru alegerea căsătoriei în defavorea celibatului este ca productivitatea celor două persoane căsătorite să fie mai mare sau egală cu suma productivităţilor lor ca persoane singure (Becker: 1974a, p. 304). Potrivit lui Becker, „explicaţia evidentă pentru care femeile şi bărbaţii se căsătoresc se regăseşte în dorinţa de a creşte propriii copii şi atracţia fizică şi psihică dintre sexe, nimic nedeosebind o gospodărie cu persoane căsătorite de o gospodărie cu persoane singure sau cu membri de acelaşi sex, ca prezenţa, fie ea şi indirectă, a copiilor" (Becker: 1974a, p. 304).

Numărul copiilor, timpul alocat pentru creşterea lor, toate acestea sunt stabilite din perspectiva lui Becker prin calcule economice. Spre exemplu, aplicând principiul cererii şi ofertei[5] pentru stabilirea numărului de copii, rezultă că o creştere a preţului (resursele necesare[6] pentru a creşte un copil) determină o scădere a cererii - alegerea părinţilor de a face copii. Dacă ne raportăm la timp ca resursă limitată, cu cât timpul indivizilor este mai valoros pe piaţa muncii, cu atât preţul implicat de utilizarea lui în gospodărie este mai mare, deci ei vor alege să aibă un număr de copii redus. Becker susţine că indiferent dacă este vorba despre preţuri în termeni monetari sau nemonetari, acestea sunt instrumentele care măsoară costul avantajos al utilizării resurselor limitate: abordarea economică va avea acelaşi răspuns pentru ambele tipuri de preţuri. Acest lucru înseamnă că mărirea preţului unui bun (în termeni monetari sau nemonetari) va avea ca efect reducerea consumului acelui bun (Becker: 1994, pp. 6-7).

Cadrul teoretic dezvoltat de modelul de analiză beckerian merge mai departe şi explică modul de alegere a partenerilor pentru căsătorie. Continuând logica modelului economic deja prezentat, Becker susţine că mecanismele de selecţie ale partenerului/partenerei sunt

3. La acest moment, prin căsătorie Becker se referă la acţiunea de a împărţi aceeaşi gospodărie (Becker: 1974a, p. 301).
4. Mai exact, în ce măsură timpul petrecut pe piaţă de M poate fi înlocuit de timpul petrecut de F, fără a diminua utilitatea totală a familiei.
5. Când preţul creşte, cererea scade.
6. Resurse care nu se limitează doar la cele de natură financiară, ci şi de timp, disponibilitate etc.

asemănătoare celor din piaţă. Astfel, el complică modelul pentru a-l aduce cât mai aproape de realitate: nu îi mai are în vedere doar pe M şi F care vor să se căsătorească, ci mai mulţi M şi F care trebuie să calculeze 1) dacă este eficient să se căsătorească şi 2) cu cine este eficient să se căsătorească. Rezultă de aici că pe piaţa căsătoriilor este maximizat nu câştigul din căsătorie comparat cu alternativa de a rămâne singur, ci câştigul căsătoriei respective comparat cu toate celelalte căsătorii (Becker: 1974a, p. 310). Aşadar, asumpţiile care stau la baza modelului economic al căsătoriei al lui Becker sunt următoarele: „1) fiecare persoană încearcă să-şi găsească un partener care să-i maximizeze bunăstarea, măsurată în consumul de bunuri produse în cadrul gospodăriei şi 2) echilibrul pentru piaţa căsătoriilor este atins atunci când niciun individ nu ar putea să-şi schimbe partenerul şi să fie într-o situaţie mai bună" (Becker: 1974a, p. 326). Teza principală a lui Becker asupra alegerii de a se căsători a indivizilor este că beneficiul de a intra într-o relaţie de căsătorie depinde direct proporţional de veniturile lor, de diferenţele dintre veniturile lor şi de nivelul factorilor nonpiaţă, cum ar fi frumuseţea sau educaţia (Becker: 1974a, p. 310).

În logica prezentată mai sus sunt incluşi în teoria lui Becker asupra căsătoriei şi alţi factori, precum sentimentele de dragoste sau grijă. Având în vedere că a iubi pe cineva înseamnă a avea sentimente de grijă faţă de acea persoană, Becker se concentrează asupra elementului grijă, care implică - atunci când este mutual şi deplin - o împărţire echitabilă a utilităţilor şi a resurselor în căsătorie. „Grija determină creşterea venitului total al familiei faţă de producţia totală, prin reducerea costurilor politice şi prin creşterea importanţei resurselor familiei" (Becker: 1974a, partea a II-a, p. S14). Cu alte cuvinte, grija reduce nevoia de a politiza (de a împărţi şi a negocia resursele comune) de vreme ce, dacă M ţine la F, atunci acesta nu va încerca să fure din resursele partenerei sale pentru că acest lucru ar însemna să fure de la el însuşi. Atunci când M ţine suficient de mult la F încât să îi transfere acesteia unelte de producţie/beneficii materiale, F nu mai are nevoie să negocieze consumul pe care M îl face din acele producţii/beneficii, deoarece ei nu sunt nevoiţi să împartă resursele în funcţie de producţia pe care au făcut-o în familie. Atunci când două persoane împărtăşesc sentimente una faţă de cealaltă, acestea îi determină să ţină la celălalt ca la sine însuşi şi să aibă în consecinţă un comportament altruist care duce la maximizarea venitului familiei şi la împărţirea echitabilă a producţiei familiei. În altă ordine de idei, precizează Becker (1974a), o căsătorie bazată pe grijă are mai puţine resurse pierdute (alocări sau conturi diferite), iar producţia familiei este mai puţin divizibilă între membri, deoarece ea devine în sine un produs al acesteia. Pe de altă parte, atunci când M alocă mai multă grijă faţă de F şi îi transferă mai multe resurse, F poate tinde să prevină aceste transferuri din partea lui M şi se creează un dezechilibru al producţiei. Becker afirmă că, atunci când grija şi iubirea unuia dintre parteneri este mai mare decât a celuilalt, situaţia devine similară celei în care grija şi iubirea nu există, acest dezechilibru afectiv creând în timp o diviziune a productivităţii totale a familiei (Becker: 1974a, p. 331).

Productivitatea şi eficienţa familiei ca scop în sine al acesteia reprezintă subiectul central al teoriei beckeriene asupra familiei. Aşa cum am menţionat mai sus, potrivit lui Becker, pentru maximizarea productivităţii în cadrul familiei, fiecare membru al acesteia trebuie să fie dispus să coopereze şi să îşi împartă timpul între activităţi de piaţă şi activităţi nespecifice pieţei. În continuare ne vom concentra asupra modului în care este realizată această împărţire a timpului în teoria lui Becker şi asupra importanţei genului în diviziunea muncii în cadrul familiei.

11.2.2. *Diviziunea muncii în cadrul familiei*

Teoria economică a familiei tratează timpul membrilor familiei ca resursă limitată şi consideră familiile atât consumatoare, cât şi producătoare de bunuri. Astfel, membrii familiei produc bunuri (în cadrul acesteia) folosindu-se de timpul lor şi de bunurile şi serviciile achiziţionate de pe piaţă (Becker: 1993a, p. 23). La fel ca oricare altă unitate de producţie, scopul principal al familiei este de a fi eficientă. Urmând modelul economic, o familie este eficientă atunci când ajunge la cel mai mare câştig posibil folosind minimul posibil de resurse. Astfel, deciziile din cadrul gospodăriei vor fi luate în aşa fel încât să se ajungă la cel mai bun rezultat posibil şi la cea mai mare funcţie de utilitate posibilă.

Factorii care intră în calcul în luarea deciziilor în cadrul familiei sunt valoarea resurselor şi posibilitatea de câştig. Copiii sunt un produs al familiei. În procesul de „producere" al acestora sunt investite resursele anterior menţionate: timp, bunuri şi servicii achiziţionate de pe piaţă. Dacă revenim la ce presupune eficienţa economică, prin câştig înţelegem utilitatea totală a familiei, iar prin resurse, venitul sau posibilitatea de venit a fiecăruia şi timpul fiecăruia. Rezultă astfel următoarele: dat fiind că timpul alocat pentru un copil reprezintă un cost semnificativ în special pentru mamă, cum susţine Becker, şi dată fiind teoria cererii, rezultă că numărul copiilor va fi în relaţie invers proporţional cu valoarea timpului mamei - măsurată prin salariul ei dacă participă pe piaţa muncii. Folosindu-se de acest argument, Becker explică de ce femeile căsătorite petrec mai mult timp în activităţi nonpiaţă decât bărbaţii căsătoriţi. Femeile au salarii mai mici, de aici rezultă că valoarea timpului ca resursă pentru producţie este mai mică decât cea a bărbaţilor (Becker: 1974a, p. 318). Altfel spus, pentru „producţia copilului X" este necesară resursa de timp T_p (timp părinţi) format din T_f (timpul femeii) şi T_b (timpul bărbatului). Dacă alegem să măsurăm valoarea timpului în nivelul salariului şi luăm în considerare că femeile câştigă în medie mai puţin decât bărbaţii, rezultă că, pentru a scădea costurile de producţie şi pentru ca familia să fie eficientă, trebuie utilizată mai degrabă resursa mai ieftină, T_f.

Cu toate acestea, Becker subliniază că motivul pentru care femeile au salariul mai mic este că nu petrec suficient de mult timp pe piaţa muncii. Astfel, se ajunge într-o situaţie aparent paradoxală: femeile au salarii mai mici pentru că nu petrec suficient de mult timp pe piaţa muncii şi nu petrec suficient timp pe piaţa muncii pentru că au salarii mai mici. Becker susţine că explicaţiile pot avea legătură fie cu discriminarea femeilor pe piaţa muncii, fie cu „specializarea lor" către activităţile nonpiaţă, legate de familie şi de creşterea copiilor (Becker: 1974b, pp. 318-319).

Becker (1993a) atribuie diviziunea muncii în cadrul familiei parţial diferenţelor biologice, diferenţelor de experienţe şi diferitelor investiţii în capitalul uman. El se concentrează asupra diferenţelor de experienţe şi de investiţie atunci când analizează specializarea şi alocarea timpului în cadrul familiei şi pleacă iniţial de la premisa că indivizii sunt biologic identici. De asemenea, presupune că indivizii aleg voluntar să investească resurse de timp, nu doar pentru a creşte productivitatea în cadrul familiei, ci pentru că toţi indivizii câştigă în mod egal din această creştere. El pleacă de la teorema că, pentru a avea o gospodărie eficientă, este necesar ca membrii acesteia să se specializeze fie în activităţile specifice pieţei, fie în activităţile specifice gospodăriei, în funcţie de avantajul comparativ - unde ar fi mai eficienţi, unde ar genera mai multă productivitate (Becker: 1993a, p. 33).

În condiţiile în care câştigurile realizate în urma investiţiei în dezvoltarea capitalului specializat depind de numărul orelor alocate sectorului respectiv de specializare, membrii familiei care se specializează în domeniul pieţei au interesul să investească în dezvoltarea capitalului necesar pe piaţă şi niciun interes sau stimulent să investească în capitalul necesar gospodăriei. Acelaşi lucru se întâmplă şi în cazul membrilor specializaţi în activităţile din cadrul gospodăriei: ei vor investi în capitalul necesar gospodăriei, fiind ineficient să investească în dezvoltarea capitalului necesar pieţei. Aşadar, menţionează Becker, diviziunea clară a muncii implicatăe de prima teoremă presupune o diviziune clară a alocării investiţiilor de capital. Astfel, Becker fomulează o a doua teoremă: „Dacă membrii unei gospodării au avantaje comparative diferite, un singur membru va investi atât în dezvoltarea capitalului uman specific pieţei, cât şi în capitalul uman specific gospodăriei. Membrii care se vor specializa pe piaţă vor investi doar în dezvoltarea capitalului uman specific pieţei, în timp ce membrii care se vor specializa în activităţile gospodăriei vor investi în dezvoltarea capitalului uman specific gospodăriei" (Becker: 1993a, p. 34). O implicaţie a acestei teoreme, evidenţiată de Becker, este că „diviziunea muncii în acumularea de capital specializat este cu atât mai mare cu cât diferenţele de alocare a timpului sunt mai mari" (Becker: 1993a, p. 34).

În a treia teoremă privind diviziunea muncii în cadrul familiei, Becker oferă răspunsul la întrebarea: există posibilitatea ca mai mulţi membri ai familiei să aibă acelaşi avantaj comparativ şi să investească atât în capitalul specific pieţei, cât şi în cel specific gospodăriei? Răspunsul lui Becker este negativ: cel mult un membru al unei gospodării eficiente poate investi atât în capitalul specific pieţei, cât şi în cel specific gospodăriei şi poate aloca timp ambelor sectoare de activitate (Becker: 1993a, p. 34).

În a patra teoremă, Becker face referire la câştigurile derivate din această diviziune. Astfel, dacă funcţia producţiei de mărfuri are un profit cel puţin constant sau în creştere, atunci fiecare dintre membrii unei familii eficiente se va specializa complet fie în sectorul pieţei, fie în domeniul gospodăriei şi va investi în capitalul specific fiecărui sector.

Becker continuă analiza rolului diferenţelor dintre sexe asupra diviziunii muncii, mai exact al diferenţelor în ceea ce priveşte „producţia copiilor". Conform autorului, datorită rolului mai mare al femeilor - „găzduire", naştere, îngrijire - şi a faptului că au un interes mai mare ca investiţia biologică să dea randament, ele au ales să investească mai multe resurse de timp şi energie în îngrijirea copiilor. Prin urmare, femeile au un avantaj comparativ în activităţile ce ţin de gospodărie, rezultând că este mai eficient să se specializeze în această direcţie: „Specializarea sarcinilor, precum diviziunea muncii dintre femei şi bărbaţi, implică o dependenţă a unora de alţii cu privire la anumite treburi. Femeile s-au bazat în mod tradiţional pe bărbaţi să aducă provizii, mâncare, adăpost şi protecţie, iar bărbaţii s-au bazat în mod tradiţional pe femei pentru a le purta şi creşte copiii şi pentru întreţinerea gospodăriei" (Becker: 1993a, p. 43).

Date fiind teoremele prezentate anterior, rezultă două concluzii principale ale teoriei lui Becker despre diviziunea sexuală a muncii:

1) într-o familie eficientă, femeile se vor specializa în activităţile de gospodărie, în timp ce bărbaţii se vor specializa în activităţile de piaţă; aceasta implică cea de-a doua concluzie:

2) într-o familie eficientă, femeile vor investi în capitalul uman specific gospodăriei, în timp ce bărbaţii vor investi în capital uman specific pieţei.

Becker insistă asupra faptului că timpul bărbaţilor şi cel al femeilor nu sunt bunuri substituibile, având valori diferite în sectoare diferite. Prin urmare, o oră petrecută de o femeie pe piaţa muncii nu are aceeaşi valoare cu o oră petrecută de un bărbat pe piaţa muncii (vezi aici argumentul anterior privind diferenţele de plată). De asemenea, date fiind diferenţele biologice care duc la avantajul comparativ al femeilor şi, implicit, la specializarea lor în activităţile casnice, o oră petrecută de femei în cadrul gospodăriei nu va avea aceaşi valoare cu o oră petrecută de bărbaţi în cadrul gospodăriei[7]. Becker continuă, explicând: „În majoritatea societăţilor, femeile căsătorite s-au specializat în naşterea şi îngrijirea copiilor şi în anumite activităţi agricole, iar bărbaţii căsătoriţi - în lupte şi în munca de piaţă. Nu ar trebui să fie controversat să recunoaştem că explicaţia acestui fapt este o combinaţie între diferenţele biologice dintre femei şi bărbaţi - mai ales diferenţele privind capacitatea de a naşte şi a îngriji copii - şi cele legale, care discriminează femeile pe piaţa muncii, în mare măsură prin condiţionări culturale" (Becker: 1993b, p. 397).

Până în acest moment al prezentării, modelul lui Becker are în vedere utilitatea întregii familii, şi nu a fiecărui membru în parte. Pentru a arăta cum este distribuită utilitatea totală între membrii familiei, Becker construieşte modelul familiei plecând de la presupoziţia că există un cap al familiei care „ţine suficient de mult la toţi ceilalţi membri pentru a le transfera resursele generale" (Becker: 1994, p. 279). Prin urmare, pentru Becker, funcţia de utilitate a familiei este egală cu cea a unui membru, mai exact cu cea a capului familei, datorită preocupării acestuia pentru bunăstarea celorlalţi membri. Astfel, funcţiile de utilitate ale membrilor familiei sunt integrate într-o singură funcţie de utilitate consistentă a familiei. Acest lucru se întâmplă nu pentru că acesta ar avea o putere dictatorială asupra celorlalţi membri, ci pentru că el (sau cum menţionează Becker, ea!) alege să le transfere în mod voluntar resurse (Becker: 1994, p. 28).

Atunci când vorbeşte despre actorii din cadrul familiei, Becker se referă la *el*, altruist (H - *husband*, soţ) şi la *ea*, beneficiară egoistă (W - *wife*, soţie). Capul familiei este în acest caz actorul altruist, a cărui utilitate creşte odată cu creşterea utilităţii şi a bunăstării familiei (şi depinde de acestea) şi care va alege să renunţe la acţiuni ce ar creşte utilitatea lui individuală, dar ar scădea-o pe cea a familiei (Becker: 1981, p. 4).

În ceea ce priveşte beneficiara egoistă, dacă ea nu ar avea nicio influenţă asupra contribuţiei lui, atunci ar alege să îşi maximizeze utilitatea, chiar şi în detrimentul binefăcătorului ei. Dar ea ştie că are o influenţă şi că, dacă ar acţiona împotriva utilităţii lui, el ar scădea contribuţia la utilitatea ei. Rezultă că beneficiara egoistă se va abţine de la a-şi creşte utilitatea individuală, dacă acest lucru presupune scăderea utilităţii altruistului, atât timp cât posibilul plus de utilitate este mai mic decât utilitatea rezultată din contribuţia binefăcătorului altruist. Cu referire la acest subiect, Becker adaugă că altruismul în cadrul familiilor are o valoare reală şi demonstrată, mai ales în cazul unor crize economice sau al unor politici publice care afectează redistribuţia resurselor între membrii familiei (Becker: 1993b, p. 398).

7. Becker argumentează astfel şi de ce gospodăriile în care există un bărbat şi o femeie sunt mai eficiente decât cele formate din membri de acelaşi sex.

11.2.3. *Instabilitatea căsătoriei. Divorţul*

Analiza asupra instabilităţii căsniciei între femei şi bărbaţi este o extindere a analizei asupra căsătoriei prezentată mai sus. Becker presupune că persoanele se căsătoresc atunci când utilitatea aşteptată în urma mariajului o depăşeşte pe cea a alegerii de a rămâne singur. Prin urmare, este firesc să se presupună că persoanele divorţează atunci când utilitatea aşteptată în urma separării o depăşeşte pe cea a continuării căsniciei (Becker, Landes şi Michael: 1977). Creşterea ratei divorţurilor este o consecinţă a faptului că femeile şi bărbaţii care au ales să se căsătorească au devenit refractari în timp, atunci când s-a pus problema investiţiei în abilităţi sau în bunuri specifice unei căsătorii, aşa cum sunt naşterea şi creşterea copiilor sau munca exclusivă a unui partener (de obicei de gen feminin) în sectorul de nonpiaţă. Acest lucru se datorează schimbărilor din societate, în societatea modernă industrializarea jucând un rol în creşterea conştiinţei centrate pe sine (Huber şi Spitze: 1980, p. 75).

Teoria instabilităţii maritale a fost dezvoltată de Becker şi colaboratorii săi în articolul „An Economic Analysis of Marital Instability" (Becker, Landes şi Michael: 1977). Pornind de la premisa că, în prezent, probabilitatea ca un cuplu să rămână împreună „până când moartea îi va despărţi" este foarte scăzută şi că despărţirile între parteneri sunt un factor real cu consecinţe politice (scăderea demografică, de exemplu), Becker caută să afle cauzele disoluţiei unei căsnicii. Întrebările cărora încearcă să le răspundă sunt: 1) De ce divorţurile sunt comune printre oamenii săraci, de culoare, cu IQ prea ridicat sau prea scăzut sau în rândul cuplurilor tinere, de etnii sau religii diferite? 2) Cauzele diferenţelor din analizele transversale pot explica creşterea ratei divorţului în timp? Becker caută răspunsurile pentru aceste întrebări prin extinderea analizelor asupra căsătoriei pe care le dezvoltase în lucrările şi cercetările sale anterioare. Putem considera că predicţiile şi analizele rezultate în urma acestor cercetări corespund rezultatelor empirice şi prezintă un grad ridicat de validitate. Variabilele determinante în cazul alegerii ruperii unei căsătorii identificate în urma cercetării realizate de Becker în 1977 sunt cele legate preponderent de venitul şi de câştigurile partenerilor, educaţia, sănătatea celor doi, vârsta la care aleg să se căsătorească, dacă au mai fost căsătoriţi anterior, căsătoriile mixte (etnii diferite, religii diferite), precum şi de existenţa unor copii ilegitimi (sau a copiilor legitimi din căsătorii anterioare).

În 1974a, aşa cum am văzut în paginile anterioare, Becker realizează o analiză extinsă a alegerii optime a partenerilor de căsătorie, care stă şi la baza logicii economice după care aceiaşi parteneri decid să divorţeze. Când potrivirea este optimă - această potrivire este făcută în baza unor caracteristici personale, precum educaţia, inteligenţa, vârsta, atractivitatea fizică, venitul etc. -, partenerii aleg să se căsătorească, fiind în avantajul lor (în comparaţie cu statutul de persoană singură). Prin urmare, în cazul cuplurilor cu un venit mai mare sau un nivel de educaţie mai ridicat există aşteptarea să aibă un câştig ridicat căsătorite fiind, în consecinţă având o probabilitate mai mică de a divorţa. Mai departe, acest câştig rezultat în urma căsătoriei între parteneri depinde foarte mult de modul în care se face diviziunea muncii în cadrul familiei şi de modul în care sunt investite abilităţile celor doi soţi. Spre exemplu, o persoană tinde să se specializeze în activităţi privind producţia în sectorul pieţei (înţeles ca spaţiu public) cu atât mai mult cu cât are

un partener de căsătorie specializat în activităţi de nonpiaţă, casnice. La fel şi invers. Acesta este unul dintre motivele care pot explica căsătoriile timpurii în rândul femeilor: ele făceau investiţii în atribuţii care priveau nonpiaţa (precum creşterea şi îngrijirea copiilor, munca casnică) şi care nu-şi găseau utilitatea dacă ele rămâneau persoane singure. Acest lucru nu mai este reprezentativ pentru majoritatea femeilor (doar pentru unele din anumite comunităţi tradiţionale), pentru că ele au investit în abilităţi care nu privesc neapărat piaţa căsătoriilor şi au intrat pe piaţa muncii, lărgindu-şi astfel sfera de activităţi (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1146). Divorţurile care au la bază motivul venitului sunt astfel corelate cu dezvoltarea economică şi a sectoarelor de servicii, legislaţiile care au încurajat intrarea femeilor pe piaţa muncii făcând ca acestea să dobândească abilităţi care sunt în afara căsătoriei, a spaţiului privat. Acest lucru este decisiv şi poate 1) să îngreuneze găsirea unui partener şi 2) să favorizeze decizia femeii de a divorţa (ea nefiind dependentă economic de soţ ca urmare a intrării pe piaţa muncii). Cu toate acestea, susţine Becker, contrar credinţelor comune, persoanele care au venituri consistente sunt mai puţin predispuse la divorţ decât cele mai sărace. Conform analizei economice a deciziilor familiei, „cuplurile mai bogate tind să câştige mai mult rămânând căsătorite, pe când cele mai sărace nu. O femeie săracă va avea dubii dacă mai are rost să rămână în acea căsătorie în cazul în care partenerul ei este o persoană fără serviciu. Studiile empirice din mai multe state indică faptul că mariajele cuplurilor bogate sunt mult mai stabile" (Becker: 1993b, p. 396).

Implicaţiile şi explicaţiile disoluţiei căsătoriei identificate de Becker au o confirmare empirică. Prima este legată de creşterea veniturilor. În cazul soţului, dacă venitul în timpul căsătoriei creşte constant şi previzibil, şansele unui divorţ scad (şi cresc dacă este vorba de o recăsătorire). Nu acelaşi lucru se poate spune în cazul soţiei: cu cât venitul ei creşte, cu atât şansele de a rămâne căsătorită scad (şi de a se recăsători, prin urmare). Pe de altă parte, creşterea sau scăderea bruscă a venitului bărbatului pot destabiliza destul de puternic o căsătorie, mărind şansele ca aceasta să se destrame. Extinzând această explicaţie într-o altă cercetare, Joan Huber şi Glenna Spitze (1980) descoperă că de fapt venitul - contrar teoriei lui Becker - poate afecta decizia de a rupe un mariaj, doar că nu este ideea principală care duce la gândul de a divorţa (Huber şi Spitze: 1980, p. 82). Posibilitatea ca o femeie să fie independentă economic în cadrul căsătoriei poate afecta ambii soţi. Această independenţă a femeii poate avea un efect benefic asupra soţului, eliminându-i acestuia presiunea de a fi cel care aduce venit în familie, sau un efect negativ, făcându-l să se simtă ameninţat. Independenţa economică a femeii este asociată cu creşterea ratei divorţului. Atunci când există probabilitatea disoluţiei căsătoriei se reduce şi cererea capitalului specific acesteia, cum ar fi copiii. Aceştia sunt o sursă de capital ce reduce probabilitatea unei recăsătoriri (mai ales în cazul femeilor, pentru că ele sunt de obicei cele care îi cresc după divorţ) şi creşte şansele unui nou divorţ în această situaţie (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1157). Becker afirmă că şansele ca recăsătorirea să se finalizeze cu un divorţ cresc tocmai din cauza acestor forme de capital[8] cu care partenerii iniţiali rămân după un prim divorţ. Totuşi, şansele pentru o căsătorie stabilă cresc cu cât partenerii rămân căsătoriţi mai mult timp. Raţiunea din spatele acestui fenomen,

8. Alte tipuri de capital pot fi cele generate de investiţii comune pe care cei doi soţi le-au făcut de-a lungul căsătoriei: case, proprietăţi, maşini etc.

afirmă Becker, are în vedere capitalul specific căsătoriei - copiii, compatibilitatea sexuală, ataşamentul şi cunoaşterea partenerului -, care creşte odată cu trecerea timpului (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1157). Fertilitatea partenerilor este un factor demn de luat în seamă în analiza divorţului (chiar dacă nu poate fi identificată întotdeauna înainte de căsătorie, pentru a deveni un factor optim în alegerea partenerilor) şi ea afectează mai ales femeile. Cuplurile care trec prin experienţa sterilităţii unuia dintre parteneri sau prin pierderea copiilor în urma unor avorturi sunt mult mai predispuse la divorţ (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1161).

Probabilitatea divorţului creşte cu atât mai mult cu cât căsătoria a fost făcută fără o analiză atentă a potrivirii optime între cei doi parteneri. Un exemplu în acest sens sunt căsniciile formate în urma unei sarcini neprogramate. O sarcină neaşteptată face ca şansele unei căsătorii să crească pentru femei, chiar dacă ele nu sunt convinse de potrivirea cu partenerul respectiv. Acest lucru se întâmplă datorită dorinţei femeilor de a legitima identitatea copiilor, dar şi pentru că ele ştiu că a fi mamă singură le scade şansele unei căsătorii pe viitor (devin mai puţin valoroase pe piaţa căsătoriilor). Cu alte cuvinte, o sarcină accidentală urmată de o căsătorie creşte riscul ca aceasta să se finalizeze cu un divorţ ca urmare a acceptării unui parteneriat nepotrivit (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1151).

O altă cauză a divorţului este vârsta. Persoanele care se căsătoresc la vârste fragede sunt mult mai predispuse la a rupe relaţia, la fel cum sunt şi cele care se căsătoresc pentru prima dată la o vârstă înaintată. O explicaţie este faptul că persoanele tinere sunt mult mai predispuse la a fi optimiste cu privire la oferta din jur (pe piaţa căsătoriei). Femeile care se căsătoresc foarte tinere nu au avut timp suficient pentru a-şi căuta un soţ şi de multe ori o fac pentru a acoperi o sarcină neprogramată. Pe de altă parte, când aleg să rămână necăsătorite mult timp, aşteptările lor devin mai realiste, tind să pună un preţ mai mic pe cântărirea preferinţelor şi nu mai sunt la fel de tranşante în alegerea partenerilor şi a veniturilor lor. Acest lucru se întâmplă deoarece numărul de ani care urmează a fi petrecuţi într-o căsnicie se micşorează, iar funcţiile lor reproductive (biologice) sunt limitate (după vârsta de 40 de ani, şansele de a naşte un copil scad). O asemenea reducere la minimum a ofertelor privind venitul partenerului cresc în acelaşi timp şansele unei disoluţii a căsniciei, deoarece se reduc astfel şi câştigurile de pe urma căsătoriei (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1183).

Persoanele care aleg să se căsătorească cu parteneri din afara religiei lor au şanse crescute de a ajunge la un divorţ. Discrepanţele religioase (rasiale, de educaţie, de context social etc.) duc la disoluţia căsătoriei între două persoane, deoarece câştigul de pe urma căsătoriei este minim. Chiar dacă persoana rămasă singură se recăsătoreşte, şansele de a o face tot cu o persoană de altă religie (şi de a divorţa din nou) sunt crescute (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1183). O persoană căsătorită cu o alta de aceeaşi religie, chiar dacă divorţează, va tinde să se recăsătorească tot cu una cu care împărtăşeşte un cult comun. Tendinţa de a alege o căsătorie în afara religiei (şi de a divorţa din această cauză) este legată de multe ori de contextul demografic, şi anume, dacă există potenţiali parteneri de aceeaşi religie în zonă. Dacă eşti de religie ortodoxă şi locuieşti într-un oraş în care majoritatea este de religie catolică, şansele de a te căsători cu o persoană catolică cresc (în consecinţă şi cele de a divorţa). Divorţul în acest caz poate surveni şi fiindcă, pentru persoana catolică, costurile extensive de căutare sunt mai mici, datorită faptului

că face parte din majoritate şi poate să-şi regândească alegerea făcând una care i se potriveşte mai bine. Plecând de la această premisă a determinanţilor costurilor căutării, Becker susţine că probabilitatea unor nepotriviri şi a divorţului este crescută (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1150).

Subsidiar modelului economic aplicat căsătoriei şi divorţului este cel aplicat recăsătoririi. Acesta este important pentru că, afirmă Becker, „are un efect semnificativ asupra timpului şi incidenţei divorţurilor" (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1153). Atunci când avem un partener, de exemplu, M, care beneficiază de o creştere substanţială şi neaşteptată a veniturilor, acesta va alege raţional să-şi maximizele acest beneficiu şi va prefera să divorţeze, pentru că avantajele statutului de persoană singură cresc (spre deosebire de situaţia de a rămâne căsătorit şi a împărţi acest beneficiu cu ceilalţi membri ai familiei). Acest lucru se întâmplă cu atât mai mult cu cât celălalt partener produce bunuri din activităţi de nonpiaţă (casnice). Cu toate acestea, probabilitatea ca acest lucru să se întâmple s-ar diminua dacă nu ar exista premisa unei recăsătoriri în viitor, cu alte cuvinte, dacă M nu ar şti că, chiar şi dacă alege să fie singur printr-un divorţ, are totuşi posibilitatea să-şi maximizeze beneficiile printr-o recăsătorire ulterioară. Acest lucru aduce în prim-plan perspectiva alegerii altui partener care să aducă beneficii mai ridicate, cum ar fi un grad mai mare de atractivitate sau de educaţie (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1153).

Folosind analiza căsătoriei/recăsătoririi şi divorţului, într-un articol din 1997, „Why Every Married Couple Should Sign A Contract", Becker propune înlocuirea legilor privind căsătoria bazată pe contracte maritale obligatorii (având ca exemplu noua lege din statul american Louisiana). Acest tip de contracte este destinat să creeze termenii proprii partenerilor cu privire la divorţ, permiţându-le persoanelor căsătorite să aleagă să facă acest pas în funcţie de propriile nevoi anticipate. Prin urmare, în contract pot fi stipulate situaţiile în care soţul sau soţia pot cere divorţul, regulile cu privire la custodia copiilor şi la alocaţia de creştere a lor, împărţirea bunurilor acumulate de-a lungul căsătoriei etc. Argumentul este următorul: „Contractele maritale nu vor face ca partenerii să se dezîndrăgostească (temerea generală) şi poate nici nu vor micşora rata divorţurilor. În orice caz, ele le pot permite soţilor să beneficieze de un angajament mai mare unul faţă de celălalt, mai mult decât sub existenţa legilor permisive privind divorţul (*no-fault divorce*) şi ar forţa cuplurile să fie conştiente de consecinţele despărţirii înainte ca aceasta să se producă" (Becker: 1997, p. 31). Extrapolând pornind de la teorie, Becker consideră că abordarea economică a acesteia asupra dizolvării se dovedeşte a fi utilă şi în cazul întreruperii contractelor de muncă între angajatori şi angajaţi, între parteneri de afaceri sau chiar între prieteni. Mai mult, acest lucru ar fi benefic pentru întărirea teoriei, căci abordarea ar putea căpăta o valoare explicativă mai mare cu cât ar fi completată cu exemple din alte domenii. „Condiţia pentru ca o abordare teoretică comună tuturor comportamentelor sociale să se îmbunătăţească ar fi dacă aceeaşi abordare se dovedeşte a fi aplicabilă şi întorsăturilor pe care le pot lua relaţiile dintre angajaţi sau ruperii prietenilor, în aceeaşi măsură în care se aplică disoluţiei căsătoriei" (Becker, Landes şi Michael: 1977, p. 1185).

11.3. Aplicarea modelului economic asupra familiei: perspective feministe

Înainte de a prezenta criticile feministe la adresa teoriei despre familie a lui Becker este necesară o definire minimală a ceea ce se înţelege prin teorii şi perspective feministe. Cu toate că nu poate fi definită ca o teorie unică, în sens larg, feminismul este o abordare teoretică ce reevaluează concepte precum cele de *feminin/masculin*, *raţiune/emoţie*, *public/privat* pentru a analiza relaţiile de putere şi inegalităţile dintre femei şi bărbaţi. Teoria politică feministă studiază instituţiile politice prin prisma impactului acestora asupra relaţiilor de gen şi asupra nivelului de autonomie a femeilor. În cadrul analizelor teoretice feministe sunt abordate subiecte precum: standardele de viaţă ale femeilor şi bărbaţilor, piaţa muncii, deciziile dintre parteneri cu privire la muncile casnice, discriminarea de gen pe piaţa muncii, diviziunea de gen a muncii (munca plătită - piaţă - şi cea neplătită - nonpiaţă) etc.

În analizele sale asupra căsătoriei bazate pe aplicarea modelului economic, Gary Becker aduce explicaţii şi justificări economice pentru alegerile indivizilor de a se căsători şi pentru diviziunea inegală a muncii, pe care teoriile feministe le critică în mod constant. În timp ce unele teoreticiene feministe precum Bergmann (1996) consideră ofensatoare remarcile lui Becker, altele (spre exemplu, Martha Nussbaum: 2000) îl acuză doar de ignorarea unor variabile de gen. Perspectivele feministe asupra teoriei lui Becker şi, în general, asupra aplicării modelului economic în cazul familiei sunt variate, „de la disconfort moderat la ostilitate adâncă" (Estin: 2004, p. 427). În continuare vom prezenta atât perspectiva criticii punctuale („disconfortul moderat"), cât şi pe cea a criticii generale a abordării economice („ostilitatea profundă").

11.3.1. *Variabile ignorate: inegalităţi şi roluri de gen în teoria lui Becker*

În continuare ne-am propus să răspundem la următoarele întrebări: 1) Cât de importante sunt aceste variabile? Cum ar schimba validitatea şi aplicabilitatea teoriei? şi 2) Chiar dacă teoria ar fi validă, putem ignora consecinţele ei? Care sunt efectele teoriei lui Becker asupra femeilor? Putem accepta argumentele care au la bază eficienţa economică pentru stabilirea politicilor publice privind familia? Pornind de la analiza descriptivă şi de la explicaţiile analizelor economice ale familiei, se pot face recomandări de politici?

Multe dintre criticile feministe (Nussbaum: 1995, 2000; Bergmann: 1996; Estin: 2004; Ferber şi Birnbaum: 1977) vizează asumpţiile care stau la baza construcţiei modelului beckerian al familiei şi distanţa care apare între acest model şi ţinta lui, familia din lumea reală. În analiza lui Becker, familia preia mecanismele pieţei, iar membrii săi acţionează ca actori economici pe piaţă, fiind ghidaţi de preţ şi de costul de oportunitate. Pentru a putea face acest lucru, membrii familiei apar ca actori raţionali, egali ca putere de decizie, informaţi despre opţiunile lor, capabili să realizeze calculele economice şi să ia decizii libere în funcţie de interesele proprii. O imagine este diferită de familia reală caracterizată de relaţii inegale de putere între femei şi bărbaţi şi de tradiţia perpetuării

rolurilor de gen, implicit a diviziuni muncii (Ferber şi Birnbaum: 1977). Dacă luăm în calcul istoria diviziunii muncii[9], putem pleca de la faptul că familia tradiţională avea ca domeniu principal agricultura. Împărţirea sarcinilor era făcută avându-se în vedere forţa fizică - bărbaţii lucrau la câmp şi efectuau muncile fizice, în timp ce femeile aveau grijă de casă. Odată cu industrializarea, bărbaţii efectuează activităţile specifice pieţei alături de femei, în timp ce ele rămân în continuare acasă şi au grijă de copii. Putem observa că această segregare nu mai are la bază calcule economice, ci motivaţii ce ţin de perpetuarea tradiţiei[10]. Odată ce a intervenit factorul legat de tradiţie, nu mai putem vorbi, susţin Ferber şi Birnbaum (1977), de alegere raţională: „Maximizarea utilităţii şi tradiţia se resping reciproc. Maximizarea presupune evaluarea tuturor alternativelor şi alegerea opţiunii preferate. [...] tradiţia dictează femeilor să devină soţii şi mame indiferent dacă intră sau nu pe piaţa muncii" (Ferber şi Birnbaum: 1977, p. 261). Aşadar, când sunt analizate comportamentul şi raţionamentul alegerii femeilor, este importatant să fie luate în calcul nu doar preferinţele[11] lor, ci şi oportunităţile şi modul lor de funcţionare: ce pot fi şi ce pot face (Nussbaum: 2000, p. 63).

O altă critică feministă la adresa construcţiei familiei beckeriene se referă la modelul altruist[12] al capului familiei, care are în vedere utilitatea familiei ca întreg şi nu doar utilitatea proprie, presupunând că resursele dobândite sunt distribuite egal în cadrul familiei. Nussbaum consideră că o astfel de premisă este falsă şi este contrazisă de comportamentele din cadrul familiei: „Bărbaţii neglijează deseori interesele femeilor - fie ele soţii sau fiice - şi pot lua decizii împotriva intereselor lor" (Nussbaum: 1995, p. 7)[13]. Mai mult, chiar dacă o astfel de perspectivă asupra capului familiei ar fi adevărată şi acesta ar avea în vedere utilitatea familiei ca întreg, rămâne problema restului membrilor de familie care sunt analizaţi ca „beneficiari ai generozităţii altruistului binevoitor", şi nu ca actori cu viaţă proprie, cu interese proprii, cărora li se cuvin resurse (Nussbaum: 2000, p. 65). Demersul critic al lui Nussbaum este susţinut şi de Amartya Sen (1995), care critică asumpţia lui Becker conform căreia toţi membrii familiei „au aceeaşi percepţie raţională asupra interesului comun al familiei, pe care doresc să îl maximizeze într-un mod raţional şi sistematic" (Sen: 1995, p. 260). Spre exemplu, faptul că femeile mor într-un număr mai mare decât bărbaţii din cauza diferenţelor de îngrijire medicală acordate în cadrul familiei, aplicând modelul lui Becker ar rezulta că aceste diferenţe sunt urmărite de toţi membrii familiei, inclusiv de femeile care sunt direct afectate şi dezavantajate de aceste diferenţe (Sen: 1995, p. 261).

---

9. Istoria familiei tradiţionale aşa cum o vom prezenta este specifică societăţilor vestice şi modelul nu poate avea funcţie explicativă pentru, spre exemplu, societatea românească.
10. Becker ia în calcul tradiţia alocării timpului în gospodărie de către femei, dar o consideră un argument tocmai pentru menţinerea diviziunii muncii, şi nu un factor generator de inegalitate în cadrul familiei.
11. Care nu sunt în totalitate rezultatul calculului raţional.
12. Trebuie menţionat aici că Becker nu defineşte altruistul ca bărbat, beneficiara ca femeie şi subliniază că şi ea poate fi capul familiei. Cu toate acestea, nu poate fi ingorat faptul că, atunci când se referă la altruist, Becker foloseşte termeni precum „el", „soţul", iar când se referă la beneficiara egoistă, foloseşte „ea", „soţia". Mai mult, chiar dacă Becker nu ar face astfel de distincţii, nu poate fi ignorată alocarea rolurilor de gen tradiţionale (în care rolul capului de familie îi este alocat bărbatului) şi perpetuarea lor în familia modernă.
13. Vezi în acest sens fenomene precum violenţa domestică, interzicerea accesului la educaţie, privarea economică etc.

O altă critică la adresa asumpţiilor de la care pleacă Becker se referă la însuşi scopul atribuit de autor familiei: eficienţa. Dacă presupunem că nu ar conta restul variabilelor şi că eficienţa este principalul argument pentru specializarea femeilor în activităţile de gospodărie, apare întrebarea dacă este într-adevăr eficient pentru femei să facă o astfel de alegere. Răspunsul economistelor feministe este negativ: „Azi, având o speranţă de viaţă de aproximativ 79 de ani, iar numărul mediu al copiilor fiind mai puţin de doi, soţia, specializată în gospodărie, nu îşi va maximiza veniturile pe termen lung, chiar dacă o face pe termen scurt. De-a lungul anilor, valoarea muncii ei în gospodărie se va reduce, iar competenţele ei pe piaţa muncii vor scădea" (Estin: 2004, p. 440). În plus, trebuie luate în considerare diferenţele privind speranţa de viaţă - femeile au o speranţă de viaţă mai mare decât bărbaţii, astfel încât pentru o perioadă din viaţa lor vor trebui să îşi asigure singure venitul (asigurat până atunci de partener). Specializându-se doar în gospodărie, le va fi greu sau chiar imposibil să revină pe piaţa muncii pentru a-şi asigura resursele[14]. Rezultă că, pe termen lung, specializarea în domeniul casnic nu este eficientă.

Revenim în acest punct asupra întrebărilor de la care am plecat: cât de importante sunt aceste variabile? Care este suportul empiric pentru concluziile lui Becker? Raportul furnizat de Pew Research Center „New Economics of Marriage" (2010, pp. 1-9) arată că, în timp ce în 1970 doar 4% dintre bărbaţii căsătoriţi câştigau mai puţin decât soţiile lor, în 2007 procentul a crescut la 22%. În timp ce în 1970 veniturile medii ale femeilor reprezentau 52% din veniturile medii ale bărbaţilor, în 2007 ele reprezentau 71%. Aplicând teoria lui Becker, rezultă că odată cu creşterea veniturilor femeilor se schimbă avantajul comparativ, de unde ar rezulta şi schimbarea diviziunii muncii în cadrul familiei. Acest lucru este infirmat de American Time Use Survey (2008), care arată că în 2007, în medie, 87,9% dintre mame (căsătorite, angajate cu normă întreagă) desfăşurau activităţi legate de gospodărie, în comparaţie cu 66% dintre taţi (căsătoriţi, angajaţi cu normă întreagă). Creşterea venitului femeilor nu a dus la o scădere a timpului petrecut în familie, o explicaţie fiind ignorarea perpetuării tradiţiei în analizele economice asupra diviziunii muncii (Cooke şi Breen: 2006). Introducerea identităţii de gen[15] în cadrul analizei a dus la rezultate şi predicţii diferite de celelalte abordări economice. Akerlof şi Kranton (2000) susţin că identitatea de gen influenţează modul în care individul îşi calculează utilitatea diferitelor acţiuni. Aplicat la gospodărie, modelul lor economic prezice o asimetrie de gen în diviziunea muncii şi, spre deosebire de abordarea lui Becker, arată că, deşi femeile muncesc multe ore în afara casei, vor petrece mai mult timp decât soţii lor în activităţile domestice, pentru a se conforma identităţii atribuite şi pentru a nu-şi reduce funcţia de utilitate (Akerlof şi Kranton: 2000, pp. 745-749).

În ceea ce priveşte a doua întrebare, cea legată de implicaţiile normative ale teoriei lui Becker şi posibilitatea acceptării argumentelor care au la bază eficienţa economică pentru recomandarea şi stabilirea politicilor publice privind familia, răspunsul teoreticienelor feministe nu acceptă criteriul eficienţei economice ca bază pentru politici publice. Teoria lui Becker are scopuri exclusiv descriptive şi predictive. Cu toate acestea, posibilele

14. În plus, chiar dacă se întorc, o fac pe salarii mult mai mici decât ar fi putut obţine dacă nu se specializau în domeniul gospodăriei.

15. Când vorbesc despre identitate de gen se referă la două categorii sociale: bărbaţi şi femei, cărora le sunt atribuite roluri diferite din punct de vedere social şi de la care se aşteaptă roluri diferite (Akerlof şi Kranton: 2000, p. 716).

implicaţii normative ale teoriei sale nu ar putea fi ignorate : „Chiar dacă modelul lui Becker poate oferi predicţii corecte, odată ce realizăm cât de neelocvente sunt preferinţele pentru un ghid al dreptăţii şi al alegerii sociale, nu putem ajunge la altă concluzie decât că modelul lui Becker este o bază greşită pentru o gândire normativă" (Nussbaum : 2000, p. 65).

În concluzie, în timp ce teoreticienele feministe văd familia tradiţională patriarhală ca pe un obstacol major în calea obţinerii egalităţii de gen, Becker vede familia tradiţională ca pe o unitate funcţională şi ca pe o soluţie pentru maximizarea utilităţii. Criticile feministe ale teoriei lui Becker au două direcţii principale. Prima are în vedere asumpţiile care stau la baza construcţiei familiei beckeriene : 1) familia nu este formată din actori raţionali, egali ca putere, ale căror alegeri au la bază calcule economice. În cadrul familiei există relaţii de putere, alegerile privind diviziunea muncii au la bază şi presiuni sociale şi factori ce ţin de perpetuarea tradiţiei (Feber şi Birnbaum : 1977 ; Nussbaum : 2000) ; 2) în cadrul familei, utilitatea şi resursele nu sunt redistribuite în mod egal, astfel varianta care implică maximizarea utilităţii familiei nu presupune în mod necesar şi maximizarea utilităţii indivizilor, în special a femeilor. Mai mult, maximizarea utilităţii familiei determină scăderea utilităţii femeilor : specializarea completă în domeniul gospodăriei duce la reducerea competenţelor şi, implicit, a valorii pe piaţa muncii, creând dependenţă economică faţă de bărbat, specializat pe munca de piaţă (care generează veniturile ; Estin : 2004). Dacă el alege în urma unui divorţ să nu mai furnizeze veniturile sau se află în incapacitatea de a le furniza, femeia nu îşi mai poate atinge câştigul maxim[16] pe care l-ar fi putut câştiga prin nespecializare. A doua direcţie vizează implicaţiile normative ale teoriei lui Becker (Nussbaum : 2000). Familia nu este o instituţie privată : construcţia şi analiza ei au implicaţii publice, politice ; analizele şi explicaţiile teoretice determină modul în care politicile publice se adresează temelor legate de familie : dacă politicile publice ar fi bazate pe analiza lui Becker, acestea ar avea ca scop încurajarea bărbaţilor să se specializeze pe piaţa muncii şi menţinerea femeilor în sfera casnică, fapt ce ar duce la dependenţa economică a femeilor de bărbaţi, la încălcarea principiului egalităţii de şanse şi, cel mai important, la diminuarea nivelului autonomiei femeilor.

11.3.2. *Critica generală a abordării neoclasice. Economia feministă*

Să ne amintim, ca economiste feministe, că personalul este politic,
iar politicul este economic.

(Michele A. Pujol)

Abordările economiei neoclasice au fost în mare măsură criticate de feministe, în special de cele preocupate de zona economicului. Criticile generale (nefeministe) ale abordării neoclasice sunt predominant aceleaşi cu cele aduse de feministe, cu menţiunea că cele din urmă se apleacă mai mult asupra genului, asupra relaţiilor de putere inegale dintre femei şi bărbaţi. Pornind de la aceste observaţii, se poate spune că economia feministă nu este un domeniu de sine stătător, ci unul care se bazează în principal pe critici pe care le aduce modelului economic neoclasic (Robeyns : 2000 ; Bergmann : 1974 ; Nelson : 1996 ; Pujol : 2003 ; Folbre : 1994, 2003 ; Feiner : 2003). Temele centrale ale economiei feministe

16. Sau nici măcar minimul, fiindcă nu mai poate intra pe piaţa muncii.

sunt legate de dinamica dintre femei şi bărbaţi în cadrul gospodăriei, de consecinţele politicilor publice asupra femeilor, de punerea sub semnul întrebării a dominaţiei masculine în domeniul economic şi politic. Mai multe teoreticiene fac distincţia dintre economia genizată şi economia feministă (Robeyns: 2000; Hewitson: 2001) sau dintre abordarea feminină asupra economicului şi cea feministă (Nelson: 1996, p. 36). Această distincţie este importantă pentru că face diferenţa între criticile generale aduse modelului economiei neoclasice (care atacă principiile care stau la baza abordării) şi cele particulare (care critică variabilele, instrumentele de analiză utilizate în model, cum au fost cele aduse lui Becker în paginile anterioare; Pollack: 2002). Pentru feminism, genul nu este prezent ca o simplă diferenţă sau ca un adaos la modelul clasic, ci ca o relaţie de putere, ca un raport inegal de putere şi acces la resurse între indivizi. În cazul abordării alegerii raţionale, modelul feminismului economic este diferit de ceea ce se poate numi „abordare feminină a economicului, în care cercetătorul doar adaugă şi accentuează acele caracteristici stereotipe feminine, care au fost neglijate în construcţia ştiinţifică. [...] De exemplu, se poate considera că este mai feminin să modelezi un fenomen particular în termeni cooperativi, mai degrabă decât în termeni competitivi sau de conflict, în a te concentra pe constrângeri sociale în loc de acţiune individuală. O abordare feministă [...] nu se limitează la a folosi categorii de analiză care se întâmplă a fi în categoria cognitivă social creată a femininului" (Nelson: 1996, p. 36). Spre exemplu, modelul lui Gary Becker asupra familiei discutat anterior se înscrie în tipul de abordare genizată a teoriei alegerii raţionale (adică a economiei neoclasice). El ia în calcul variabilele de gen în analizele sale (biologice şi culturale, cu limitele deja arătate), dar acest lucru nu îl încadrează în teoriile feministe ale economiei. Relaţia modelului economiei neoclasice cu genul[17] şi cu feminismul nu este aceeaşi.

În acest sens, Michele A. Pujol (2003, p. 13) enunţă lipsurile abordării neoclasice bazate pe cinci elemente prin care aceasta priveşte femeile: 1) toate femeile sunt căsătorite sau se vor căsători (de asemenea, toate femeile vor deveni mame); 2) toate femeile sunt (sau vor fi) dependente economic de un bărbat: tată sau soţ; 3) femeile sunt (sau vor fi) gospodine/neveste, fiind specializate în această funcţie datorită capacităţilor lor reproductive; 4) femeile nu produc mult în aria muncii industriale; 5) femeile nu pot fi de încredere atunci când este vorba despre luarea unor decizii economice[18]. Acestea sunt construite prin raportare la o normă, care este reprezentată de bărbat şi contribuie la ideea excluderii femeilor de pe piaţă (ele fiind ataşate spaţiului privat, aşa cum, de exemplu, am putut vedea că enunţă şi Gary Becker). Pornind de la modul în care acest model priveşte femeile, apar câteva critici legate de însăşi construcţia modelului, una dintre ele privind faptul că femeile sunt văzute ca ocupând un loc diferit în economia

17. Sexul este diferenţa biologică dintre femeie şi bărbat, iar genul se referă la construcţia socială a sexului biologic. Genul nu se referă doar la „ceva cu/despre femei" (Nelson: 1996, p. 3), ci este o categorie care cuprinde atât femeile, cât şi bărbaţii. El se relaţionează cu un set de credinţe asupra a ce înseamnă feminin sau masculin în societate, nu cu un corp fizic. Fiind construit social, nu se referă doar la modul în care un bărbat şi o femeie ar trebui să se poarte (ce roluri să-şi asume), ci şi la cum ar trebui să fie (altfel, individul se abate de la normă).
18. Acest aspect al uniformizării lumii-model în cazul teoriei beckeriene a familiei este doar un caz particular al unei caracteristici generale a metodologiei economiei neoclasice şi a disciplinelor colonizate de aceasta. Pentru o analiză a asumpţiilor de uniformitate folosite în modelele teoriei alegerii raţionale, recomandăm Ungureanu (2011, 2012).

capitalistă, spre deosebire de bărbaţi, care sunt priviţi ca fiind agenţi raţionali (Pujol: 2003; Bergmann: 1996; Nelson: 1996). O asemenea structură economică construită pe experienţa adulţilor bărbaţi ignoră nu doar experienţa femeilor, ci şi a altor indivizi, precum copiii sau bătrânii sau persoanele cu dizabilităţi sau alte categorii care nu pot decide pentru ei înşişi (Nelson: 1992; England: 1993; Strassmann: 1993). Acest cadru de analiză exclude indivizii care nu au oportunităţi de autodeterminare şi nu pot face alegeri.

O altă critică (adusă de Julie A. Nelson în lucrarea *Feminism, Objectivity and Economic*, 1996) se referă la diferenţa dintre public (piaţă) şi privat (familie), adică dintre interesele centrale şi cele marginale ale modelului economic de analiză. Domeniul central de studiu este cel public[19] (piaţă şi guvern), un spaţiu în care circulă agenţi individuali, iar domeniul marginal este cel privat (familia). Metodele utilizate pentru cercetarea domeniului central de interes sunt caracterizate de rigurozitate, precizie, obiectivitate, sunt considerate ştiinţifice, detaşate, matematice, formale, generale; la polul opus se află metodele asociate problemelor spaţiului privat, iar acestea sunt intuitive, vagi, subiective, verbale, nonştiinţifice, informale, particulare. Extrapolând, această delimitare defineşte un interes de cercetare îndreptat spre fenomenele spaţiului public, mai mult decât spre cele din spaţiul privat. De aceea, munca femeilor din gospodărie este o muncă invizibilă, marginală în studiile economice şi un interes periferic de studiu pentru economişti. O explicaţie se aduce în baza faptului că această muncă este neplătită, valoarea muncii scăzând dacă nu produce unităţi monetare (Elson: 1991)[20]. Deşi există un acord din punctul de vedere al abordării feministe asupra faptului că munca neplătită din casă este o muncă la fel ca cea plătită şi că are valoare, teoreticienele nu au soluţii comune[21]. Modelul economiei neoclasice nu se preocupă de faptul că genul este un sistem de relaţii bazat pe diviziunea inegală a muncii şi că în urma acesteia se instalează celelalte tipuri de inegalităţi între femei şi bărbaţi (economice, politice, sociale, de statut etc.; Kalpagam: 1986). Diviziunea de gen a muncii este un punct-cheie în economia politică deoarece aduce în prim-plan relaţia dintre alegere şi coerciţie, eficienţă şi exploatare. Spre exemplu, modelul neoclasic utilizat de Becker explică diviziunea muncii pe criterii de gen drept un simplu rezultat de alegere raţională şi de eficienţă economică, fiind chiar o metodă eficientă de organizare a muncii. Însă această abordare nu va face decât să întărească norme sociale şi să perpetueze un tip inechitabil şi inegal de diviziune a muncii şi a veniturilor. „Normele sociale cu privire la rolurile de gen au fost şi sunt păstrate printr-o violenţă

19. Sfera publică este sfera raţiunii, a strategiilor, a calculelor, a resurselor şi a competiţiei pentru resurse, definită prin trăsături masculine. Este zona cu maximum de vizibilitate, la care se poate viza binele comun şi comunicarea în interesul personal (Miroiu: 2004; Nelson: 1996; Folbre: 1994). Această diferenţiere aduce în discuţie problema relaţiilor inegale de putere, de subordonare între femei şi bărbaţi, centrală în teoriile feministe. Spaţiul public hotărăşte asupra celui privat şi nu interferează cu problemele puse în discuţie de acesta din urmă. Prin contrast, sfera privată este definită ca sfera sentimentelor, a intuiţiei, a grijii, a adăpostului, a sensibilităţii, a iraţionalităţii, sfera anonimă, invizibilă (Miroiu: 2004; Nelson: 1996; Folbre: 1994). Toate acestea sunt caracteristici asociate cu femeile, femininul şi feminitatea.

20. Cu privire la acest aspect, teoreticiana Bina Agarwal (1997) argumentează că aceste relaţii sunt subevaluate de economiştii din TAP pentru că au statut de nonpiaţă (pentru aprofundare, vezi şi Nancy Folbre: 2001, 2003).

21. Vezi în aceste sens Marilyn Waring (1988) şi Barbara Bergmann (1996).

sistematică. Multe instituţii sociale reflectă şi perpetuează interesul colectiv al bărbaţilor" (Baker şi Kuiper: 2003, p. 4). În mod tradiţional, economiştii neoclasici s-au concentrat asupra pieţei şi, respectiv, asupra muncii pe piaţă, chiar dacă munca neplătită făcută în casă sau a voluntarilor contribuie la bunul mers al familiei şi al societăţii în sens larg, având rezultate în spaţiul public (Blau, Ferber şi Winkler: 1998, p. 51). Legat de acest interes de cercetare masculin, axat pe studierea spaţiului public, inclusiv ştiinţa economică este privită ca fiind un exemplu. Economia, parte a ştiinţei moderne, este recunoscută drept un domeniu cu o identitate masculină (mai puternică printre ştiinţele sociale, fiind considerată mai „feminină" în comparaţie cu ştiinţele naturale, precum fizica; Nelson: 1996, p. 25). Abordările neoclasice pot fi acuzate că sunt androcentrice, cu alte cuvinte, sunt un tip de analiză gândit şi creat după chipul şi asemănarea modelului masculin, utilizat în interesele bărbaţilor (Nelson: 1996; Strassman: 1993; Folbre: 1994). Expunerea androcentrismului este o critică la adresa modelului alegerii raţionale, însemnând expunerea unor relaţii de putere inegale între femei şi bărbaţi (chiar între teoreticieni şi teoreticiene; Strassmann: 1993, p. 368). Acest lucru expune implauzibilitatea „cunoaşterii în general", subminând idei ce păreau incontestabile, precum cele de raţiune, obiectivitate, neutralitate şi imparţialitate, pe care modelul economic se bazează în asumpţiile sale (Code: 2007).

Concluzionând, economia feministă este o critică demnă de luat în considerare la adresa economiei neoclasice în ansamblu, cu intenţia de a-i îmbunătăţi abordările (dar fără a sugera în mod concret şi cum anume). Realitatea economică, socială şi politică este mai complexă şi nu poate fi redusă la a fi explicată prin asumpţia existenţei unui individ autointeresat, autonom, raţional, care acţionează prin alegeri bazate pe preferinţe, marginalizând indivizii dependenţi, emoţionali.

11.4. Concluzii

În capitolul de faţă am prezentat abordarea modelului economic neoclasic şi am arătat cum a fost aplicat asupra familiei de Gary Becker. De reţinut rămâne că această abordare economică nu explică pe deplin interesele femeilor şi modul în care acestea fac alegeri. Este necesar ca această abordare să fie extinsă de la analiza tranditională a alegerii raţionale a indivizilor şi să includă în cadrul ei teoretic mai multe variabile, precum analize de comportament şi de atitudine, care determină preferinţe şi calcule diferite mai ales când vorbim despre bărbaţi şi femei (Becker: 1993b).

Lumea de azi este diferită de cea tradiţională, pe care modelul economic beckerian îşi bazează asumpţiile. Acest model economic de analiză nu produce suficiente răspunsuri privind subordonarea economică a femeilor sau munca neplătită a acestora, pe care teoreticienele feministe le aşteaptă. Această hegemonie a modelului neoclasic îşi pune amprenta asupra modului în care este privită piaţa şi, în consecinţă, asupra modului în care sunt construite politicile care o vizează. Un model de analiză precum cel beckerian, care plasează femeile în sfera privată ca rezultat al calculului economic (ele sunt cele care rămân să facă treburile casnice şi de îngrijire, considerându-se că acest lucru le maximizează interesele), le afectează politic, social şi economic.

Dezvoltarea economiei feministe poate reprezenta o bază de îmbunătăţire şi extindere a cadrului teoretic amintit, ce se bazează pe agenţi economici care fac alegeri raţionale în concordanţă cu maximizarea propriilor obiective şi care neglijează aspectele vieţii umane. „*Homo economicus* este personajul principal al unei poveşti a individualităţii fără conexiune cu natura sau cu societatea. Şi totuşi, oamenii nu răsar pe pământ. Oamenii sunt născuţi din femei, crescuţi şi îngrijiţi ca fiinţe dependente, socializaţi în familii şi grupuri" (Nelson: 1996, p. 31). Modelul economiei neoclasice este o bază de analiză promiţătoare, însă nu în modul în care există acum. Poate că interdisciplinaritatea şi interacţiunea cu teoreticieni şi teoreticiene din mai multe domenii ale ştiinţelor sociale vor îmbunătăţi rezultatele modelului de alegere raţională, aşa cum se exprima şi Gary Becker în discursul de primire a Premiului Nobel.

Bibliografie

Akerlof, G.A., Kranton, R.E. (2000), „Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, CXV(3), pp. 715-753.

Anderson, E. (1995), „Feminist Epistemology: An Interpretation and a Defence", *Hypatia: A Journal of Feminist Philosophy*, 10/3, pp. 50-84.

Bagozzi, R., Van Loo, F. (1978), „Fertility as Consumption: Theories from the Behavioral Sciences", *Journal of Consumer Research*, vol. 4, nr. 4, martie, pp. 199-228.

Barker, D., Kuiper, E. (2003), *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, London: Routledge.

Barro, R.J., Becker, G.S. (1989), „Fertility Choice in a Model of Economic Growth", *Econometrica*, vol. 57, nr. 2, martie, pp. 481-501.

Becker, G. (1994), *Comportamentul uman: o abordare economică*, trad. de S. Preda, Bucureşti: ALL.

Becker, G.S. (1974a), „A Theory of Marriage", în T.W. Schultz, *The Economics of the Family: Marriage, Children and Human Capital*, National Bureau of Economic Research, pp. 299-351.

Becker, G.S. (1974b), „On the Relevance of the New Economics of Family", *American Economic Review*, *64*(2), pp. 317-319.

Becker, G.S. (1981), „Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place", *Economica*, 48(189), pp. 1-15.

Becker, G.S. (1981/1993a), *A treatise on the Family*, Cambridge: Harvard University Press.

Becker, G.S. (1993b), „Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy*, vol. 101, nr. 3, iunie, pp. 385-409.

Becker, G.S. (1997), „Why Every Married Couple Should Sign a Contract", *Business Week*, December 29, p. 30.

Becker, G.S., Barro, R.J. (1986), „Altruism and the Economic Theory of Fertility", *Population and Development Review*, vol. 12, Supplement: Below-Replacement Fertility in Industrial Societies: Causes, Consequences, Policies, pp. 69-76.

Becker, G.S., Landes, E., Michael, R. (1977), „An Economic Analysis of Marital Instability", *Journal of Political Economy*, vol. 85, nr. 6, decembrie, pp. 1141-1187.

Becker, G.S., Murphy, K., Tamura, R. (1990), „Human Capital, Fertility, and Economic Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr. 5, part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise System, octombrie, pp. S12-S37.

Becker, G.S., Tomes, N. (1986), „Human Capital and the Rise and Fall of Families", *Journal of Labour Economics*, part 2: The Family Distribution of Economic Rewards, vol. 4, nr. 3, iulie, pp. S1-S39.

Bergmann, B.R. (1974), „Occupational Segregation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex", *Eastern Economic Journal*, 1(2), pp. 103-110.

Bergmann, B.R. (1995), „Becker's theory of the family: Preposterous conclusions", *Feminist Economics - FEM ECON*, vol 1, pp, 141-150.

Bergmann, B.R. (1996), „Becker's Theory of the Family: Preposterous Conclusions", *Challenge*, 39(1), pp. 9-12.

Blau, F.D., Ferber, M., Winkler, A. (1998), *The Economics of Women, Men, and Work*, 3rd ed., Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall

Code, L. (2007), „Feminist Epistemologies and Women's Lives", în L. Alcoff, E.F. Kittany, *The Blackwell Guide to Feminist Philosophy*, Oxford: Blackwell, pp. 211-235.

Christensen, K. (1998), „Economics without money; sex without gender: a critique of Philipson and Posner's *Private and Public Health: The Aids Epidemic in an Economic Perspective*", *Feminist Economics*, 4 (2), pp. 1-24.

Cook, L., Breen, R. (2006), „The Persistence of the Gender Division of Domestic Labor", *European Sociological Review*, 21(1), pp. 43-57.

Dennis, C.M. (2004), „Public Choice: An Introduction", în C.K. Rowley, F. Schneider (eds.) *Encyclopedia of Public Choice*, New York: Kluwer Academic Publishers, pp. 32-49.

Duncan, S., Edwards, R. (1997), „Lone mothers and paid work: rational economic man or gendered moral rationalities?", *Feminist Economics*, 3(2), pp. 29-62.

Elson, D. (1991), *Male Bias in the Development Process*, Manchester: Manchester University Press.

England, P.(ed.) (2003), *Theory on Gender / Feminism on Theory*, New York: Aldine.

Estin, L.A. (2004), „Can Families Be Efficient? A Feminist Appraisal", în M.A. Fineman, T. Dougherty (eds.), *Feminism Confronts Homo Economics: Gender, Law and Society*, New York: Cornell University Press, pp. 423-450.

Feber, M., Birnbaum, B. (1977), „The New Home Economics: Retrospects and Prospects", *Journal of Consumer Research*, 4, pp. 19-29.

Feiner, S.F. (2003), „Reading neoclassical economics", în Drucilla K. Barker, Edith Kuiper (eds.), *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, London, New York: Routledge, pp. 180-193.

Folbre, N. (1994), *Who pays for the Kids ? Gender and the Structures of Constraint*, London: Routledge.

Folbre, N, (2001), *The Invisible Heart: Economics and Family Values*, New York: The New Press.

Folbre, N. (2003), „Golding Hands at Midnight: The paradox of caring labor" în Drucilla K. Barker, Edith Kuiper (eds.), *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, London, New York: Routledge, pp: 213-230.

Harding, S. (ed.) (2004), *The Feminist Standpoint Theory Reader. Intellectual and Political Controversies*, New York, Londra: Routledge.

Hekman, S.J. (1990), *Gender and Knowledge. Elements of a Postmodern Feminism*, Boston: Northeastern University Press.

Hewitson, G.J. (2003), „Domestic labor and the gender identity: Are all women carers?", în D. Barker, E. Kuiper, *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, London: Routledge, pp. 266-284.

Huber, J., Spitze, G. (1980), „Considering Divorce: An Expansion of Becker's Theory of Marital Instability", *American Journal of Sociology*, vol. 86, nr. 1, iulie, pp. 75-89.

Kalpagam, U. (1986), „Gender in Economics: The Indian Experience", *Economic and Political Weekly*, vol. 21(43), pp. 59-66.

Landau, I. (1996), „How Androcentric is Western Philosophy?", *The Philosophical Quarterly*, vol. 46, nr. 182, ianuarie, pp. 48-59.

Miroiu, M. (2004), *Drumul către autonomie*. Iaşi: Polirom.

Nelson, J. (1996), *Feminism, objectivity and economics*, London, New York: Routledge.

Nussbaum, M. (1995), „Introduction", în M. Nussbaum, J. Glover (eds.), *Women, Culture and Development: A Study of Human Capabilities*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1-15.

Nussbaum, M. (2000), *Women and Human Development: The Capabilities Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.

Pollack, R.A. (2002), *Gary Becker's Contributions to Family and Households*, Lecture at the Phoenix Symposium in honor of Gary Becker, Chicago : University of Chicago.

Prokhovnik, R. (2001), *Rational Woman : A Feminist Critique of Dichotomy*, Londra, New York : Routledge.

Pujol, M.A. (2003), „Into the Margins ! ", *Toward a Feminist Philosophy of Economics*, D. Barker, E. Kuiper (eds.), London : Routledge, pp. 22-35.

Robeyns (2000), „An unworkable idea or a promising alternative ? Sen's capability approach re-examined", Discussion Paper 00.30, Center for Economic Studies, KatholiekeUniversiteit Leuven, 2000. (online : http : //feb.kuleuven.be/eng/ew/discussionpapers/Dps00/Dps0030.pdf, ultima accesare 15 noiembrie 2014).

Rowley, C.K., Black, D., Buchanan, J.M., Mason, G. (2004), „Public Choice and Constitutional Political Economy", în C.K. Rowley, F. Schneider (eds.) *Encyclopedia of Public Choice*, New York : Kluwer Academic Publishers, pp. 3-31.

Sen, A. (1995), *Inequality Reexamined*, New York : Harvard University Press.

Strassman, D. (1993), „Not a Free Market : The Rhetoric of Disciplinary Authority in Economics", în Marianne Ferber, Julie Nelson (eds.), *Beyond Economic Man : Feminist Theory and Economics*, Chicago : University of Chicago Press, pp. 54-68.

Ungureanu, D.M. (2011), *On Rationality in Political Science : The Problem of Unrobustness of Uniformity Behavioral Assumptions*, Workshop on „The Sciences of the Artificial vs. the Cultural and Social Sciences", 15-16.09.2011 (manuscris nepublicat).

Ungureanu, D.M. (2012), „Science and social responsibility : the «bureaucratic wars» from public choice theory", *European Journal of Science and Theology*, 8, supl. 1, pp. 235-244.

Waring, M. (1988), *If women counted : A new feminist economics*, London : MacMillan.

Capitolul 12

Analiza economică a comportamentului religios

Ştefan Colbu, Alexandru Volacu*

Rezumat: În acest capitol abordăm problema comportamentului religios din perspectiva economiei religiei. Mai întâi, discutăm problema religiei pornind de la modelele ce au ca bază cererea religioasă, determinată de indivizii consumatori, adică modelul producţiei religioase domestice, modelul capitalului religios, modelul comportamentului normativ şi modelul portofoliilor religioase. Apoi analizăm oferta religioasă, discutând modelele producţiei de bunuri religioase, adică teoria firmei şi teoria clubului, distincţia biserică-sectă, tipologia organizaţiilor religioase şi pieţele religioase. Continuăm cu problema reglementării pieţei religioase în România şi încheiem cu prezentarea câtorva dintre cele mai importante critici ale abordării.

12.1. Introducere

Comportamentul religios a fost explicat multă vreme cu ajutorul unei teorii sociologice foarte influente în ştiinţele sociale, *teoria secularizării*. Această teorie formula următoarele predicţii: pe măsură ce ştiinţa şi tehnica se vor dezvolta, religia va înregistra un declin inevitabil; cu cât indivizii vor dobândi mai multă educaţie şi vor fi mai familiarizaţi cu ştiinţa, cu atât vor deveni mai puţin religioşi şi mai sceptici cu privire la afirmaţiile bazate pe credinţă; calitatea de membru în religiile considerate deviante este, de obicei, consecinţa îndoctrinării sau a unei psihologii anormale (Stark *et al.*: 1996, p. 433); dezvoltarea economică va duce la scăderea credinţelor religioase şi a participării religioase (McCleary şi Barro: 2006a, p. 49).

Într-un articol publicat în 1998, Laurence R. Iannaccone face o trecere în revistă a analizelor empirice care infirmă predicţiile teoriei secularizării. Rezultatele acestor analize pot fi sintetizate astfel: religia demonstrează o vitalitate şi o importanţă neîntreruptă în societăţile umane în ultimele două secole, atât sub aspect intensiv – credinţa în existenţa

* Bursier în cadrul proiectului „Burse doctorale şi postdoctorale pentru tineri cercetători în domeniile Ştiinţe Politice, Ştiinţe Administrative, Ştiinţele Comunicării şi Sociologie" POSDRU/159/1.5/S/134650, finanţat prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, cofinanţat prin Fondul Social European.

unui Dumnezeu sau a unui spirit universal, creşterea donaţiilor religioase, creşterea voluntariatului religios şi a participării în activităţi religioase –, cât şi sub aspect extensiv – creşterea apartenenţei religioase sau a numărului de membri ai cultelor religioase conservatoare şi care impun reguli stricte de comportament etc. (Iannaccone: 1998, pp. 1466-1472).

La rândul lor, teoreticienii alegerii raţionale şi-au concentrat atenţia asupra fenomenului religios, încercând să explice discrepanţa dintre predicţiile teoretice ale sociologilor şi datele empirice. Astfel, analizând comportamentul religios cu ajutorul modelelor economice şi subliniind că participarea religioasă poate fi înţeleasă ca un comportament raţional (Mellor: 2000, p. 277), aceşti cercetători au construit modele explicative alternative abordărilor psihologice conform cărora apartenenţa la cultele religioase poate fi explicată fie ca o manifestare patologică sau ca rezultat al „spălării creierului", fie prin apelul la coerciţie (Iannaccone: 1998, pp. 1488-1489). Cercetările empirice nu doar confirmă rezultatele teoriilor şi modelelor economice (*cf.* Stark *et al.*: 1996, p. 435), ci, mai mult, susţin existenţa unor corelaţii pozitive între religiozitate şi stima de sine, satisfacţia vieţii şi chiar sănătatea mentală.

Studiile care analizează religia şi economia pot fi încadrate în trei direcţii de cercetare (*cf.* Iannaccone: 1998, p. 1466): 1) analiza critică a diferitelor teorii, politici şi sisteme economice din perspectivă teologică, 2) analiza efectelor economice şi sociale ale diferitelor tipuri de religii şi confesiuni – şi abordarea ce va fi avută în vedere în capitolul de faţă, 3) analiza şi interpretarea comportamentului religios la nivel individual şi de grup, cu ajutorul instrumentarului oferit de ştiinţa economică (*economia religiei*).

În cadrul ultimei abordări, prin *religie* se înţelege „orice set împărtăşit de credinţe, activităţi şi instituţii fundamentate pe încrederea în forţe supranaturale" (Iannaccone: 1998, p. 1466) sau, altfel spus, respectarea unei legături între om şi zeitate în speranţa obţinerii unor beneficii spirituale (Goorha: 2011, p. 222). *Religia* poate fi privită ca variabilă dependentă, iar în acest caz cercetătorii analizează „modul în care dezvoltarea economică şi instituţiile politice afectează participarea religioasă şi credinţele religioase" (McCleary şi Barro: 2006a, p. 49), sau ca variabilă independentă, iar atunci accentul cade pe modul în care religiozitatea afectează caracteristicile individuale şi, prin ele, performanţa economică (McCleary şi Barro: 2006a, p. 49). Dacă în prima situaţie se explică activităţile religioase cu ajutorul teoriei economice, în cea de-a doua aspectele economice sunt analizate prin intermediul diferitelor tradiţii religioase.

În continuare vor fi prezentate câteva modele explicative ale comportamentului religios individual şi de grup, care provin din ştiinţa economică, precum şi criticile care au fost aduse acestora.

12.2. Analiza economică a cererii de religie

Teoria economică se bazează pe o premisă foarte simplă care – consideră economiştii – poate fi folosită şi în analiza comportamentului religios: „Un individ obişnuit, confruntat cu o situaţie de alegere, va opta pentru «mai mult» în loc de «mai puţin»" (Buchanan şi Tullock: 2010 [1962], p. 38). Analiza economică a comportamentului religios porneşte

de la modelul actorului raţional care, având preferinţe stabile şi acţionând sub diferite constrângeri, abordează orice situaţie de alegere (inclusiv în domeniul religios) prin analiza costurilor şi a beneficiilor pe care i le aduc alternativele între care trebuie să aleagă şi va opta pentru alternativa despre care consideră că îi va maximiza utilitatea - îi va aduce fie cel mai mare câştig, fie cea mai mică pierdere. Apelând la premisa preferinţelor stabile, teoreticienii alegerii raţionale explică schimbările din comportamentul religios al indivizilor ca fiind „răspunsuri optime la circumstanţe variabile - diferite preţuri, venituri, abilităţi, experienţe, resurse [...], tehnologii" (Iannaccone: 1995, p. 77; *cf.* Witham: 2010, p. viii).

Laurence R. Iannaccone consideră (1995, pp. 81-82) că teoria economică pare a fi potrivită pentru analiza comportamentului religios şi prin prisma a două considerente ce ţin chiar de logica internă a discursului religios. Pe de o parte, se poate observa o compatibilitate lingvistică între vocabularul biblic (poruncile din Vechiul Testament[1], îndemnurile utilitariste care împânzesc Biblia[2], metaforele economice[3] sau abordarea credinţei ca o investiţie pentru viaţa de apoi[4]) şi terminologia economică (analiza cost-beneficiu); iar pe de altă parte, oamenii obişnuiţi folosesc concepte compatibile cu cele economice atunci când îşi descriu credinţele şi comportamentul religios: când vorbesc despre adevăr, se referă la probabilităţi ridicate; binecuvântarea face referire la beneficii, iar blestemul la costuri; ispitirea poate fi înţeleasă ca o analiză a costului de oportunitate, iar păcătuirea ca o scădere a certitudinii etc.

În continuare vor fi prezentate cele mai importante patru modele explicative ale comportamentului religios individual din perspectiva teoriei economice, şi anume: modelul producţiei religioase domestice, modelul capitalului uman religios, modelul comportamentului normativ şi modelul portofoliilor religioase.

12.2.1. *Producţia religioasă domestică*

Azzi şi Ehrenberg au oferit, în 1975, prima analiză cu instrumente specifice ştiinţei economice a factorilor care determină „implicarea religioasă individuală şi participarea la activităţi legate de biserică" (Azzi şi Ehrenberg: 1975, p. 27), pornind de la *modelul producţiei domestice*, conform căruia familiile sunt văzute ca nişte firme ce urmăresc producerea diferitelor tipuri de „mărfuri domestice". Asemănarea cu firma constă în faptul că mărfurile domestice se produc tot cu resurse limitate şi prin investiţii de bunuri, muncă şi abilităţi umane. Însă, spre deosebire de produsele unei firme comerciale, mărfurile domestice nu sunt vândute, ci sunt consumate de membrii familiei - exemplul

1. „Cinsteşte pe tatăl tău şi pe mama ta, ca să-ţi fie bine şi să trăieşti ani mulţi pe pământ" (Ieşirea 20, 12).
2. „Iată, eu vă pun astăzi înainte binecuvântare şi blestem: binecuvântare veţi avea dacă veţi păzi poruncile Domnului Dumnezeului vostru, pe care vi le spun eu astăzi; iar blestem, dacă nu veţi asculta poruncile Domnului Dumnezeului vostru" (Deuteronomul 11, 26-27).
3. „Nu daţi cele sfinte câinilor, nici nu aruncaţi mărgăritarele voastre înaintea porcilor" (Matei 7, 6); „Asemenea este împărăţia cerurilor cu un neguţător care caută mărgăritare bune. Şi aflând un mărgăritar de mult preţ, s-a dus, a vândut toate câte avea şi l-a cumpărat" (Matei 13, 45-46).
4. „Nu vă adunaţi comori pe pământ, unde molia şi rugina le strică şi unde furii le sapă şi le fură, ci adunaţi-vă comori în cer, unde nici molia, nici rugina nu le strică, unde furii nu le sapă şi nu le fură" (Matei 11, 19-20).

clasic de marfă domestică este o masă gătită în casă, dar modelul poate fi aplicat şi la „mărfuri abstracte, precum plăcerea distracţiilor, relaxarea, sănătatea şi creşterea copiilor" (Iannaccone: 1990, p. 298).

Conform modelului producţiei religioase domestice, „participarea membrilor gospodăriei la activităţi religioase presupune consumarea timpului acestora" (Azzi şi Ehrenberg: 1975, p. 28). O primă diferenţă faţă de modelul standard al producţiei domestice o constituie faptul că Azzi şi Ehrenberg propun un „model de alocare a timpului gospodăriei pe mai multe perioade, care să permită consumarea [unor beneficii] în viaţa de apoi, această variabilă fiind cel puţin parţial o funcţie a investiţiilor de timp făcute de membrii gospodăriei în activităţi religioase în timpul vieţii" (Azzi şi Ehrenberg: 1975, p. 28). Astfel, dacă mărfurile domestice standard depind de investiţiile de timp, bunuri cumpărate şi deprinderi, recompensele din viaţa de apoi depind de întreaga istorie religioasă a gospodăriei, adică de timpul şi de bunurile dedicate activităţilor religioase în fiecare perioadă (Iannaccone: 1998, p. 1479).

Indivizii vor împărţi resursa limitată *timp* între activităţi laice şi religioase pentru a obţine mărfuri laice şi religioase, cu scopul de a-şi spori atât utilitatea din timpul vieţii, cât şi pe cea din viaţa de apoi. Dacă indivizii tind să investească în capitalul uman în primele stadii ale vieţii, pentru a putea recupera profitul acestei investiţii pe o perioadă cât mai îndelungată de timp, investiţiile în capitalul religios se vor concentra în stadiile târzii ale vieţii, deoarece profiturile aşteptate nu vor fi generate decât după sfârşitul vieţii (Azzi şi Ehrenberg: 1975, p. 35), aceasta fiind a doua diferenţă faţă de modelul clasic al producţiei domestice.

Modelul producţiei religioase domestice oferă următoarele predicţii (Azzi şi Ehrenberg: 1975, pp. 33-38): 1) indivizii pentru care timpul are o valoare mai mare (de exemplu, primesc salarii mari) vor tinde să participe mai puţin la activităţi religioase, deoarece pentru ei costul de oportunitate este mai mare decât pentru cei care sunt şomeri, pensionari sau au salarii mici; 2) dat fiind că în mod tradiţional femeile câştigă mai puţin decât bărbaţii, rezultă că soţia va participa mai mult în activităţi religioase decât soţul; 3) cu cât costul alternativelor la activităţile religioase este mai mare, cu atât va creşte consumul mărfurilor religioase – astfel se explică şi participarea religioasă mai mare în mediul rural decât în cel urban; 4) din cauză că investiţiile în mărfuri religioase nu acumulează dobândă, aşa cum fac investiţiile standard, indivizii vor tinde să participe în activităţi religioase mai curând spre sfârşitul vieţii, pentru că profitul aşteptat – „consumul în viaţa de dincolo" – nu este generat decât după sfârşitul vieţii.

12.2.2. *Capitalul uman religios*

Modelul teoretic propus de Azzi şi Ehrenberg a fost preluat şi completat de teoreticienii alegerii raţionale interesaţi de explicarea comportamentului religios. O primă modificare face apel la conceptul de *capital religios*: atât pentru producerea mărfurilor domestice, cât şi pentru producerea celor religioase sunt necesare deprinderi specifice. În literatura economică, deprinderile care sporesc productivitatea poartă denumirea de *capital uman*, deoarece oamenii le acumulează „printr-un proces de investiţie (în educaţie şi practică) comparabil cu investiţiile făcute de firme în echipamentul fizic" (Iannaccone: 1990, p. 298), iar apoi apelează la aceste depozite (Witham: 2010, p. 11).

Sursele capitalului uman sunt abilităţile native, educaţia generală şi cea specifică, experienţa dobândită „la locul de muncă" etc. (Iannaccone : 1990, pp. 298-299) ; capitalul religios se dezvoltă prin participarea la activităţi religioase (Iannaccone : 1998, p. 1481) şi include : cunoştinţe religioase, familiaritatea cu tradiţia, doctrina şi ritualul bisericii, diferite deprinderi specifice, prietenia cu ceilalţi credincioşi etc. (Iannaccone : 1998, p. 1481 ; Kwilecki şi Wilson : 1998, p. 207). Dat fiind că, pe de o parte, „doctrina, ritualul şi stilurile de cult variază semnificativ de la o confesiune religioasă la alta" (Iannaccone : 1998, p. 1481) şi, pe de altă parte, „capitalul religios este un derivat al participării religioase" (Iannaccone : 1990, p. 309), rezultă că abilitatea individului de a aprecia şi de a produce mărfuri religioase depinde în mod esenţial de capitalul său religios (Iannaccone : 1990, p. 299).

Acest model de analiză oferă următoarele predicţii (*cf.* Iannaccone : 1990, p. 309 ; Iannaccone : 1995, pp. 79-80 ; Iannaccone : 1998, pp. 1481-1482) : 1) pe măsură ce copiii se maturizează şi iau propriile decizii religioase, vor gravita spre credinţele părinţilor, alegând confesiuni similare cu cele în care au crescut ; 2) schimbarea religiei va tinde să aibă loc în prima parte a vieţii, deoarece costul convertirii creşte pe măsură ce individul acumulează mai mult capital religios specific unui anumit context ; 3) aceleaşi motive care îi determină pe indivizi să adopte credinţe similare celor ale părinţilor îi vor influenţa să se căsătorească - chiar şi în medii multiconfesionale/multireligioase - cu o persoană din propria confesiune ; 4) o gospodărie poate produce mai eficient mărfuri religioase dacă ambii soţi aparţin aceleiaşi confesiuni - dispar, de exemplu, divergenţele privind alocarea timpului sau a contribuţiilor băneşti pentru biserică sau cele referitoare la confesiunea în care vor fi crescuţi copiii ; 5) indivizii care au parteneri de viaţă din aceeaşi confesiune vor tinde să participe mai mult la activităţi religioase decât cei căsătoriţi interconfesional ; 6) dat fiind că participarea religioasă necesită timp, iar timpul are un cost de oportunitate, deoarece înlocuieşte alte activităţi, indivizii care câştigă mai mult vor tinde să sprijine mai mult financiar activităţile religioase, iar cei care câştigă mai puţin vor tinde să participe mai mult - ambele categorii vor renunţa la ceea ce este mai „ieftin" pentru ei.

12.2.3. *Comportamentul normativ*

Pornind de la modelul teoretic propus de Azzi şi Ehrenberg, Laurence Iannaccone analizează, în 1988, participarea religioasă prin prisma conceptului de *comportament normativ*. În cadrul acestui model, individul alocă resurse pentru a-şi maximiza utilitatea totală, care derivă din două tipuri de mărfuri multidimensionale : religioase (asigurarea propriei mântuiri, sentimentul de înfrăţire cu ceilalţi, securitate, iluminare spirituală etc.) şi laice. Atât mărfurile religioase, cât şi cele laice depind de investiţiile de timp, bunuri, capital religios şi comportament specific pe care le face individul pentru obţinerea lor. Pentru a-şi putea maximiza utilitatea aşteptată, individul trebuie să-şi împartă resursele limitate (timp şi bani) între mărfuri religioase şi mărfuri laice - presupunând că acestea nu sunt identice -, astfel încât să-şi poată spori atât utilitatea religioasă, cât şi pe cea laică (Iannaccone : 1988, pp. S245-S246).

În timp ce comportamentul individului rămâne acelaşi şi într-un context laic, şi într-un context religios, el afectează atât productivitatea religioasă, cât şi pe cea laică. Cum normele laice şi cele religioase nu sunt identice, costul pentru comportamentul religios al unui individ (a spune mereu adevărul, a se abţine de la consumul de alcool, a păstra celibatul etc.) poate fi calculat prin raportare la oportunităţile, statusul şi plăcerile laice la care renunţă: comportamentul care creşte mărfurile religioase tinde să reducă mărfurile laice şi de aceea comportamentul individual optim se va afla între normele religioase şi cele laice (Iannaccone: 1988, pp. S247-S250).

12.2.4. *Portofoliile religioase*

Un alt model explicativ al comportamentului religios al indivizilor, propus de Laurence Iannaccone în 1995, îl reprezintă *portofoliile religioase*. Acest model porneşte de la asumpţia că religiile implică un grad foarte ridicat de incertitudine, deoarece nici premisele şi nici promisiunile religioase nu pot fi verificate. De aceea, subscrierea la o anumită religie este similară cumpărării de acţiuni, motiv pentru care un investitor raţional va căuta să se asigure împotriva riscurilor unei astfel de investiţii. Conform autorului, asigurarea religioasă constă în „diversificarea propriului portofoliu religios prin dedicarea timpului şi banilor unei varietăţi de religii diferite, precum, printre altele, astrologiei, metodismului, meditaţiei şi aşa mai departe" (Iannaccone: 1995, p. 81).

Acest model duce la formularea unei tipologii contrastante şi relevante pentru organizaţiile religioase: pe de o parte, există religiile „colective" (marile religii şi confesiuni), care „accentuează apartenenţa exclusivă, folosesc sacrificii sau stigmate [sociale], menţin grade ridicate de participare şi îşi consideră toţi membrii colaboratori" (Iannaccone: 1995, p. 81), iar pe de altă parte, există religiile „private" (din curentul New Age), care „primesc o loialitate mică sau nu o primesc deloc, permit diversificarea, au un număr mediu mic de participanţi şi se concentrează pe tranzacţii de tipul plată-pentru-serviciu" (Iannaccone: 1995, p. 81). Pe baza explicaţiilor oferite de modelul portofoliilor religioase, se poate înţelege apartenenţa simultană a indivizilor la mai multe organizaţii care oferă servicii religioase: de exemplu, deşi se declară membri ai unei confesiuni creştine, unii indivizi sunt interesaţi în acelaşi timp şi de previziunile astrale şi de tehnici yoga, de meditaţii şi de tehnici medicale de influenţă orientală etc.

Cele patru modele de analiză a comportamentului religios individual prezentate aici reuşesc să integreze mai multe predicţii într-un singur cadru conceptual, cel al alegerii raţionale. Aceste modele sunt complementare şi oferă explicaţii pentru diferite regularităţi ale acţiunilor umane, precum: mobilitatea între denominaţii, căsătoria interreligioasă, vârsta convertirii, relaţia dintre participarea religioasă şi contribuţia bănească pentru biserici şi secte, influenţa căsătoriilor interreligioase asupra nivelurilor de participare religioasă etc. (Iannaccone: 1995, p. 78).

12.3. Analiza economică a ofertei de religie

Dacă în subcapitolul precedent am descris comportamentul religios al indivizilor, în acest subcapitol analizăm oferta organizaţiilor religioase. Mai întâi descriem cele două modele prevalente ale producţiei de bunuri religioase, teoria firmei şi teoria clubului. Continuăm cu analiza tipologiei organizaţiilor religioase, axându-ne pe distincţia clasică dintre biserici şi secte studiată de Iannaccone (1988). Apoi analizăm anumite particularităţi ale structurii organizaţiilor religioase, accentul cazând pe teoria lui Allen (1995) privind corelaţia dintre doctrina teologică şi structura acestora. În cele din urmă abordăm caracteristicile pieţelor religioase, mai exact reglementarea sau liberalizarea acestora şi consecinţele în ceea ce priveşte emergenţa monopolurilor religioase şi sacralizarea societăţii.

12.3.1. *Modele ale producţiei de bunuri religioase*

În abordarea economică a religiei, două direcţii predomină în ceea ce priveşte natura bunurilor oferite spre consum de organizaţiile religioase, anume *teoria firmei*, care interpretează biserica drept o „firmă ce caută să îşi maximizeze profitul" (Iannaccone: 1998, p. 1484), şi teoria clubului, care echivalează bunurile religioase cu bunurile de club, în care fiecare membru al congregaţiei beneficiază, *inter alia*, de pe urma calităţii congregaţiei (Iannaccone: 1992a, p. 276).

12.3.1.1. Teoria firmei

Prima descriere a organizaţiilor religioase în termeni economici îi aparţine lui Adam Smith, care îşi asumă poziţia conform căreia „clerul fiecărei biserici constituie o mare corporaţie" (Smith: 1965, p. 749). În perioada contemporană, utilizarea conceptelor economice pentru a descrie aceste organizaţii debutează prin lucrările lui Azzi şi Ehrenberg (1975), Stark şi Bainbridge (1985), Iannaccone (1988) şi continuă în cadrul abordării cunoscute sub numele de *economia religiilor*. Conform lui Stark şi Iannaccone, o firmă religioasă este „o întreprindere socială al cărei principal scop este de a crea, a menţine şi a oferi spre consum religie unei mulţimi de indivizi" (Stark şi Iannaccone: 1994, p. 232). Obiectivul organizaţiilor religioase nu se distinge astfel de obiectivele tradiţionale ale firmelor, anume maximizarea profitului prin maximizarea numărului de consumatori ai bunului produs, în sens clasic reprezentat de „asigurări de mântuire eternă"[5] (Ekelund şi Hebert: 2010, p. 431), şi maximizarea venitului obţinut prin vânzarea bunului[6].

---

5. Acesta nu este însă singurul tip de bunuri religioase. Iannaccone, spre exemplu, include şi securitatea, prietenia celorlalţi membri ai congregaţiei sau iluminarea spirituală (Iannaccone: 1988, p. 245). La rândul său, Ellison distinge între bunuri strict religioase, ce au o natură metafizică, şi bunuri nonreligioase, ce ţin de legăturile sociale formate în interiorul comunităţilor (Ellison: 1995, p. 92).
6. Pe lângă profitul financiar obţinut de organizaţiile religioase, pot fi identificate şi alte componente ale profitului, de exemplu, evanghelizarea, prestigiul şi recunoaşterea publică, influenţa morală etc. (Kwilecki şi Wilson: 1998, p. 206).

Cele mai cunoscute interpretări ale organizaţiilor religioase ca firme din economia neoclasică au ca obiect de cercetare Biserica Romano-Catolică medievală. Pornind de la teza lui Smith, Anderson (1988) argumentează că organizarea bisericii medievale era asemănatoare cu cea a unei francize corporatiste contemporane, cu membrii clerului în calitate de francizaţi prin intermediul deţinerii de parohii romano-catolice şi Vaticanul în calitate de francizor, care primea o rentă pentru a permite funcţionarea serviciilor religioase ale parohiilor sub umbrela Bisericii Romano-Catolice. În această accepţiune, papa este văzut ca un preşedinte al consiliului de administraţie dintr-o corporaţie modernă (Anderson: 1988, p. 1078), Colegiul Cardinalilor ca un consiliu de administraţie şi Camera Papală ca propria bancă a organizaţiei (Ekelund şi Hebert: 2010, p. 431). Într-o linie similară, Davidson utilizează conceptul de *integrare verticală*[7] pentru a descrie relaţia dintre biserică şi mănăstirile aflate în subordine (concentrându-se asupra cazului mănăstirilor cisterciene), argumentând că „biserica poate fi vazută ca un monopol integrat (slab) vertical, ce utilizează restrângeri contractuale verticale [...]" (Davidson: 1995, p. 120)[8]. Restrângerea contractuală verticală era acceptată de mănăstiri deoarece bunurile necesitau autentificarea bisericii, mântuirea fiind un bun de tip încredere[9] (Davidson: 1995, p. 121), şi acceptată de biserică datorită „costurilor de tranzacţie extreme ce acompaniau economia agrară în care mănăstirile operau" (Davidson: 1995, p. 120).

O perspectivă similară adoptă şi Ekelund şi colaboratorii săi (1989), care tratează biserica medievală ca pe o firmă multidivizională, în care „un birou central realizează planificarea strategică pe termen lung şi controlează alocările financiare, dar permite diviziilor regionale un grad înalt de autonomie în managementul operaţiunilor zilnice" (Ekelund şi Hebert: 2010, p. 431). Deoarece tratează organizaţiile religioase în sensul unor firme neoclasice, autorii pot utiliza o serie de instrumente economice, de exemplu, teorii despre *rent-seeking*[10], teorii ale monopolului sau teorii ale costurilor de tranzacţie pentru a explica, *inter alia*, practica împrumutatului cu camătă (Ekelund *et al.*: 1989), încorporarea conceptului de *purgatoriu* în doctrina oficială a bisericii (Ekelund *et al.*: 1992), cruciadele (Anderson *et al.*: 1992), reglementarea căsătoriei (Davidson şi Ekelund: 1997), Reforma Protestantă (Ekelund *et al.*: 2002), Contrareforma Catolică (Ekelund *et al.*: 2004), logica construcţiei de catedrale (Bercea *et al.*: 2005).

12.3.1.2. Teoria clubului

Unul din elementele centrale ale abordării bisericii ca o firmă neoclasică este delimitarea clară între producătorii de bunuri, adică clerul, şi consumatori, adică membrii congregaţiei. Acest element o distinge fundamental de abordarea bisericii în sensul de club, în care indivizii sunt coparticipanţi la procesul de producţie a bunurilor religioase.

---

7. O firmă integrată vertical în aval (acest tip de firmă fiind vizat aici) controlează prin mijlocul unor constrângeri de natură contractuală firmele implicate în următoarele stadii ale activităţilor de producţie, precum intermediarii sau vânzătorii (Davidson: 1995, p. 120).
8. Integrarea verticală în aval este conform lui Davidson (1995: pp. 120-121) o consecinţă a problemei monopolului succesiv creat de autonomia mănăstirilor care acţionau ca vânzători ai bunurilor religioase şi maximizau propriile profituri, restricţionând cantitatea vândută consistent cu propriile costuri marginale.
9. Bunurile de tip încredere sunt acele bunuri a căror calitate „este incertă înainte şi după achiziţionarea acestuia" (Davidson: 1995, p. 121).
10. Vezi capitolul 4.

Iannaccone afirmă că „modelul clubului este motivat de observaţia că, în ciuda caracteristicilor similare unei firme, congregaţia tipică funcţionează ca o organizaţie ce generează beneficii mutuale, dedicată producţiei colective de servicii de închinare, instrucţiei religioase, activităţilor sociale şi altor bunuri de club «cvasipublice»" (Iannaccone : 1998, p. 1482). Caracteristicile principale ale bunurilor de club[11] sunt nerivalitatea în consum şi excluziunea (Goorha : 2011, p. 225), adică faptul că prin consumul bunului nu se diminuează cantitatea sau calitatea acestuia, respectiv că indivizilor le pot fi impuse bariere în consumul bunului respectiv[12]. Iannaccone (1992a) argumentează că, deşi bunurile religioase sunt bunuri de club, problema acţiunii colective nu se manifestă în sensul ei clasic, în care datorită congestionării bunul de club devine rival în consum, ci într-un sens de „anticongestionare". Astfel, datorită maximizării unei funcţii de utilitate compusă din bunuri seculare, propria participare în congregaţie şi calitatea congregaţiei[13], este dezirabilă o participare cât mai numeroasă şi mai activă a membrilor organizaţiei religioase. Stimulentele selective (Olson : 1965) nu au aşadar rolul de a împiedica congestionarea, ci de a creşte nivelul participării. Acestea sunt în continuare necesare, deoarece tentaţia de a nu participa la acţiunea colectivă rămâne ridicată, ca urmare a faptului că : 1) în condiţiile în care beneficiile sunt identice este în avantajul individului să participe mai puţin la producerea bunului, deoarece participarea presupune costuri şi 2) chiar şi în grupurile omogene, indivizii sunt tentaţi să ignore beneficiile externe ale participării lor şi să maximizeze propria bunăstare (Iannaccone : 1992a, p. 274). Principalul stimulent propus de Iannaccone (1992a, pp. 275-276) şi reluat de Berman (2000) este sancţionarea activităţilor seculare în care indivizii ar putea să investească resurse ce în alte condiţii ar fi investite în activităţi religioase[14].

12.3.2. *Tipologia organizaţiilor religioase*

Principala distincţie din punctul de vedere al tipologiei organizaţiilor religioase este cea dintre biserică şi sectă. În sociologia religiilor, primele analize ale diferenţelor dintre cele două tipuri le aparţin lui Troeltsch (1950) şi Weber (1958), care identifică o serie de caracteristici specifice fiecăruia, de exemplu, biserica este inclusivă, de dimensiuni mari, impersonală şi birocratică, în timp ce secta este ascetică, de dimensiuni reduse, respinge societatea secular şi nu are o organizare birocratică complexă. În abordarea economică a religiilor, cel mai influent model îi aparţine lui Iannaccone (1988). *In nuce*, modelul distinge între organizaţii de tip biserică şi organizaţii de tip sectă, făcând apel la două

11. O traducere alternativă a sintagmei *club goods* este „bun vămuit" (Miroiu : 2007, p. 130). În prezenta lucrare preferăm totuşi traducerea „bun de club" pentru a sublinia legătura dintre bunul produs şi tipul de organizaţie producătoare.
12. Spre exemplu, impunerea unei taxe de membru, cum ar fi zeciuiala (Klick : 2006, p. 17).
13. Determinată de numărul şi gradul de participare al celorlalţi membri.
14. Problemele de monitorizare sunt contracarate prin două metode : 1) normele de conduită sunt construite astfel încât sancţiunea apare în cazul efectuării unei anumite activităţi interzise fără a se ţine cont de intensitatea participării şi 2) prin impunerea unor norme deviante care să împiedice participarea membrilor la activităţi sociale convenţionale ca urmare a stigmatizării acestora (Iannaccone : 1992a, p. 275).

elemente centrale, anume gradul de divergenţă dintre normele seculare şi cele religioase şi gradul de toleranţă în privinţa încălcării normelor religioase. Cu cât normele de conduită religioasă sunt mai îndepărtate de cele seculare, iar toleranţa privind încălcarea lor este mai redusă, cu atât indivizii sunt stimulaţi să adopte poziţii radicale, fie în sensul unei secularizări totale, fie în sensul unei implicări religioase totale, deoarece schimbul dintre bunurile seculare şi cele religioase devine dezavantajos. Formalizând distincţia biserică/sectă, Iannaccone reuşeşte să îi ofere o definiţie ferită de ambiguitate sau de posibilitatea interpretărilor divergente, afirmând că „organizaţiile religioase care generează frontiere [*ale posibilităţilor de producţie*[15]] concave vor fi numite «biserici», iar cele care generează frontiere convexe vor fi numite «secte»"[16] (Iannaccone: 1988, p. 254). Pe lângă importanţa introducerii unui criteriu precis de diferenţiere între cele două tipuri de organizaţii, modelul lui Iannaccone are şi alte rezultate semnificative: 1) membrii bisericilor tind să adopte poziţii apropiate de normele sociale, în timp ce membrii sectelor tind să adopte poziţii foarte diferite de normele sociale, 2) secta va fi caracterizată de un grad foarte înalt de stabilitate şi uniformitate în faţa schimbărilor sociale şi în faţa diversităţii membrilor şi nu va tinde să devină o biserică tradiţională[17], 3) secta va oferi o serie de bunuri seculare membrilor săi[18], de exemplu, statut, prietenie, mâncare, adăpost, datorită nevoii de a constitui o societate alternativă ca urmare a respingerii societăţii reale[19] şi 4) secta este mai atractivă pentru indivizii lipsiţi de oportunităţi seculare semnificative (Iannaccone: 1988, pp. 254-262).

12.3.3. *Structura organizaţiilor religioase*

Problema structurii organizaţiilor religioase a fost succint abordată şi în secţiunea 1.2.1.1., în care am discutat o serie de modele ce interpretează aceste organizaţii în sensul unor firme neoclasice. În această secţiune vom merge mai departe, vizând motivaţia pe care se sprijină structura organizaţiei religioase. Conform lui Allen (1995), constrângerile teologice constituie principalul factor relevant în modelarea structurii de guvernare a organizaţiilor religioase. Pornind de la o interpretare economică a teologiei - „potenţialul pentru oportunism managerial" (Allen: 1995, p. 100) -, acesta afirmă că similaritatea

15. Această frontieră reprezintă de fapt combinaţia de bunuri religioase/seculare disponibilă individului.
16. Convexitatea funcţiei are ca rezultat faptul că, datorită schemei de stimulente pozitive şi negative introdusă de o sectă, este mai avantajos pentru un individ fie să aparţină de secta respectivă şi să aibă o participare activă, conformându-se tuturor normelor impuse de sectă, fie să nu aparţină sectei respective, orice poziţie intermediară fiind dezavantajoasă. Prin contrast, concavitatea are ca rezultat faptul că indivizii sunt avantajaţi de adoptarea unor poziţii moderate, în care aparţin de o organizaţie religioasă, dar consumă atât bunuri religioase, cât şi seculare, fără teama de a fi sancţionaţi pentru încălcarea normelor religioase prin consumul de bunuri seculare deoarece: 1) nu există diferenţe radicale între normele religioase şi cele seculare sau 2) monitorizarea încălcării normelor religioase este deliberat ineficientă.
17. În contrast cu poziţia lui Niebuhr (1957).
18. În contrast cu poziţia lui Argyle şi Beit-Hallahmi (1975).
19. Aspectul comunitar al sectei este primordial în special în sectele „extremiste", definite drept „comunităţi bazate pe credinţă, dedicate producerii de bunuri comunale şi urmăririi de scopuri comunale" (Iannaccone şi Berman: 2006, p. 118).

teologică conduce la similaritate organizaţională deoarece structura religioasă este construită ca un set de constrângeri destinat să împiedice exploatarea sistemului de către membrii organizaţiei. În privinţa doctrinei teologice a organizaţiei, Allen distinge între trei tipuri: 1) individualistă liberă, în care indivizii sunt liberi să dea propriile interpretări textelor şi opiniilor religioase; 2) individualistă limitată, în care indivizii pot da propriile interpretări, însă în limita unor constrângeri; 3) confesională, în care Biblia este singura sursă a autorităţii, dar interpretarea este realizată exclusiv de fondatorii Bisericii sau de autorităţile centrale; 4) profetică, în care Biblia este una dintre sursele autorităţii, dar nu singura, existând, de regulă, un reprezentant al divinităţii în calitate de lider al Bisericii ce poate interpreta texte şi opinii religioase. Conform lui Allen, adoptarea unei anumite doctrine teologice determină structura organizaţiei astfel: 1) individualismului liber îi corespunde o structură democratică în care deciziile se iau prin mecanisme electorale; 2) individualismului limitat îi corespunde o structură corporatistă în care se alege o conducere a congregaţiei ce ia deciziile; 3) confesionalismului îi corespunde o structură denominaţională în care deciziile sunt luate de o conducere generală aleasă de congregaţii în cooperare cu conducerea locală; 4) profetismului îi corespunde o structură ierarhizată în care toate deciziile importante aparţin oficialilor organizaţiei (Allen: 1995, pp. 115-117). Modelul este testat şi confirmat de Allen în cazul Reformei protestante, al Contrareformei catolice, al Bisericii Mormone, al quakerilor şi al Bisericii Luterane (1995, pp. 103-114). Pornind de la acest model şi folosind instrumente din teoria jocurilor, Mao şi Zech (2002) arată însă că între doctrina teologică şi structură nu poate fi trasată o corespondenţă biunivocă, ci că pentru fiecare doctrină există o mulţime de variaţii structurale compatibile, structura finală adoptată reflectând o tendinţă de maximizare a numărului de membri de către organizaţie, în condiţiile constrângerilor doctrinare.

12.3.4. *Pieţele religioase*

Similar pieţei economice, piaţa religioasă poate fi reglementată prin aranjamente instituţionale sau poate fi lăsată liberă. Chaves şi Cann (1992, p. 280) prezintă şase criterii de identificare a unei pieţe regularizate: 1) există o religie oficială a statului; 2) doar anumite culte sunt recunoscute oficial; 3) statul este responsabil de numirea anumitor lideri religioşi; 4) statul plăteşte salariile clerului; 5) există un sistem ecleziastic de colectare a taxelor; 6) statul subvenţionează, dincolo de scutirea de taxe, cheltuieli de operare şi de întreţinere a bisericilor. Conform lui Stark şi Iannaccone, reglementarea pieţei religioase are două efecte principale: 1) statul forţează apariţia unei situaţii de monopol, existenţa unei singure firme religioase fiind favorizată; 2) situaţia de monopol va conduce la sacralizarea societăţii, în sensul că „principalele aspecte ale vieţii, de la familie la politică, sunt impregnate de simboluri, retorică şi ritualuri religioase" (1994). Prin contrast, liberalizarea economiei religioase conduce[20] la apariţia unei pieţe pluraliste, cu firme specializate, aceasta fiind starea *naturală* a lucrurilor în condiţiile variaţiilor de clasă

20. Chiar dacă pot exista decalaje între momentul dereglementării şi apariţia pe piaţă a unor noi concurenţi datorită menţinerii unei reglementări *de facto*, inerţiei culturale sau subdezvoltării conexiunilor dintre membrii comunităţilor locale şi misionari (Stark, Iannaccone: 1994, p. 235).

socială, vârstă, gen, experienţe de viaţă şi socializare tipice tuturor societăţilor (Stark, Iannaccone: 1994, p. 233)[21].

Mai mult, reglementarea pieţelor religioase poate influenţa gradul de participare a cetăţenilor la viaţa religioasă. Contrazicând teza clasică a lui Berger (1967), potrivit căruia pluralismul religios are un efect negativ asupra participării religioase, deoarece subminează instituţiile tradiţionale ce întăresc credinţa (Berger, în Voas *et al.*: 2002, p. 212), Finke şi Stark afirmă că „o consecinţă naturală a unei economii religioase deschise este un pluralism religios care forţează fiecare organizaţie religioasă să se adreseze cu succes unui segment al pieţei religioase sau să dispară" (1988, p. 47). Pe aceeaşi linie, Stark şi Iannaccone consideră că, „în condiţiile în care economia religioasă este competitivă şi pluralistă, gradul de participare religioasă va fi ridicat. Dimpotrivă, în condiţiile în care economia religioasă este monopolizată de una sau două firme susţinute de stat, nivelul general de participare va fi scăzut" (1994, p. 233). Poziţia este susţinută empiric şi de North şi Staha (2004), McCleary şi Barro (2006b) şi teoretic de McBride (2008), folosind teoria jocurilor. Chaves şi Gorski (2001) nu găsesc în schimb nicio corelaţie statistic semnificativă între pluralismul religios şi participare, iar Olson (1999) găseşte o corelaţie negativă. Voas şi colaboratorii săi (2002) argumentează că din cauza erorilor metodologice dezbaterea nu poate fi tranşată în nicio direcţie[22].

12.4. Reglementarea pieţei religioase din România

Pentru a estima nivelul de reglementare a pieţei din România, vom utiliza cele şase criterii propuse de Chaves şi Cann (1992) şi discutate în secţiunea 12.3.4. Analiza este prezentată în tabelul 12.1, rezultatul fiind că piaţa religioasă în România este parţial reglementată, obţinând trei puncte dintr-un total de şase.

Sunt necesare o serie de explicaţii referitoare la afirmaţiile din tabelul 12.1. Punctul 1 nu necesită o analiză suplimentară. În ceea ce priveşte punctul 2, statutul de cult nu este recunoscut universal tuturor grupurilor religioase. Raportul *Stat şi religii în România. O relaţie transparentă ?* realizat de APADOR-CH în anul 2008 arată nemulţumirea unor lideri ai grupărilor religioase de mici dimensiuni referitoare la restrictivitatea condiţiilor necesare pentru recunoaşterea oficială, în special a celor impuse de art. 18 (b), care specifică necesitatea de a prezenta o listă de adeziuni alcătuită din minimum 0,1% din totalul populaţiei României.

---

21. Un aspect interesant este că, deşi prin dereglementare costurile de constituire (*start-up costs*) sunt scăzute semnificativ, acestea cresc pe măsură ce oferta religioasă creşte ca număr şi diversitate, iar piaţa pluralistă devine saturată (Stark, Iannaccone: 1994, p. 235). Astfel, dereglementarea religiei nu facilitează în mod necesar apariţia noilor religii, cum s-ar putea afirma intuitiv, modul cel mai uşor de intrare pe piaţa religioasă în condiţiile liberalizării acesteia fiind, conform lui Stark şi Iannaccone (1994, p. 236), formarea unor secte pe sectoare de piaţă, în care firmele religioase au fost erodate.
22. Pentru o listă comprehensivă a lucrărilor participante la această dezbatere, vezi Chaves şi Gorski (2001).

Tabelul 12.1. *Nivelul de reglementare a pieţei religioase în România*

Nr.	Criteriu	Situaţia în România	Punctaj
1.	Există o religie oficială a statului.	Conform art. 9 (1) din Legea nr. 489/2006, „în România nu există religie de stat. Statul este neutru faţă de orice credinţă religioasă sau ideologie atee".	0
2.	Doar anumite culte sunt recunoscute oficial.	Recunoaşterea calităţii de cult de către stat se realizează urmând o procedură legală, specificată în art. 17-22 din Legea nr. 489/2006.	1
3.	Statul este responsabil de numirea anumitor lideri religioşi.	Liderii cultelor nu sunt numiţi de stat, ci prin regulamente de funcţionare proprii.	0
4.	Statul plăteşte salariile clerului	Conform art. 1 (1) al Legii nr. 142/1999, „statul român sprijină cultele religioase, recunoscute potrivit legii, pentru salarizarea clerului de la bugetul de stat, la cererea acestora".	1
5.	Există un sistem ecleziastic de colectare a taxelor	Nici un astfel de sistem nu este reglementat de stat.	0
6.	Statul subvenţionează cheltuieli de operare şi de întreţinere a bisericilor.	Conform art. 10 (6) din Legea nr. 489/2006, „cultele recunoscute pot beneficia, la cerere, de sprijin material din partea statului, pentru cheltuielile privind funcţionarea unităţilor de cult, pentru reparaţii şi construcţii noi".	1
Total			3

În privinţa punctului 3, conform vechiului statut al Bisericii Ortodoxe Române abrogat în data de 27.11.2007, patriarhul şi episcopii BOR erau aleşi de Colegiul Electoral Bisericesc, corp alcătuit din totalitatea membrilor Sfântului Sinod, ai Adunării Naţionale Bisericeşti şi ai Adunării Eparhiale a Arhiepiscopiei Bucureştilor. Din totalul de 180 de membri ai Colegiului, 70 erau în respectivele condiţii reprezentanţi laici, o mare parte dintre aceştia fiind lideri de partide sau preşedinţi de consilii judeţene[23]. Conform art. 14 (l) al noului statut al BOR, patriarhul şi episcopii sunt aleşi de Sfântul Sinod. Adunarea Naţională Bisericească, alcătuită şi în prezent din reprezentanţi laici în proporţie de 2/3, îşi păstrează în principal atribuţii bugetare şi administrative, conform art. 22 din statutul BOR.

În ceea ce priveşte punctul 4, raportul APADOR-CH menţionat anterior arată că în anul 2007, spre exemplu, au fost finanţate prin bugetul de stat 13.522 de posturi din cadrul BOR (83,19% din totalul bugetului alocat în acest scop), 779 de posturi din cadrul Bisericii Reformate, 755 aparţinând Bisericii Romano-Catolice, 524 Bisericii Greco-Catolice şi 674 din cadrul altor culte. Punctul 5 nu necesită explicaţii suplimentare. Nu în ultimul rând, în privinţa punctului 6, raportul APADOR-CH arată şi că în anul 2007, în total, 75.175.000 de lei au fost alocaţi de la bugetul de stat în vederea construirii/renovării lăcaşurilor de cult. Din această sumă, 87,96% au fost alocaţi BOR.

Conform lui Stark şi Iannaccone, o piaţă religioasă reglementată conduce la o situaţie de monopol în timp ce o piaţă nereglementată generează pluralism religios (1994, p. 232). Utilizând indicele Herfindahl-Hirschman (Hirschman: 1964), putem identifica nivelul

23. http://www.gandul.info/news/colegiul-electoral-bisericesc-a-fost-desfiintat-1066275, accesat în 21.09.2012.

competiţiei pe o anumită piaţă. Indicele reprezintă suma pătratelor dimensiunilor firmelor, luând valori pe un interval de la 0 la 1. Cu cât nivelul indicelui se apropie de 0, cu atât dimensiunea firmelor pe piaţă este mai redusă şi deci piaţa este mai liberă, iar cu cât acesta tinde către 1, cu atât concurenţa pe piaţă este mai redusă. Pornind de la datele recensământului populaţiei din 2011, indicele se calculează astfel[24]:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} s_i^2 = 0.8594^2 + 0.0456^2 + 0.0084^2 + 0.0315^2 + 0.0619^2 + 0.0193^2 + 0.0045^2 + 0.018^2 + 0.0023^2 + 0.0044^2 = 0.7462.$$

Indicele de 0,7462 reflectă gradul ridicat de concentrare al pieţei religioase din România, aceasta putând fi considerată puţin competitivă. Prin subvenţionarea cultelor proporţional cu numărul de membri, putem argumenta că nivelul scăzut de competitivitate al pieţei este susţinut de stat.

Conform tezei lui Stark şi Iannaccone, o economie religioasă monopolizată determină două efecte: participarea religioasă este scăzută şi societatea este sacralizată. În ceea ce priveşte primul efect, rezultatele studiului lui Andrei şi al colaboratorilor săi (2008) arată că 18,3% dintre români manifestă un grad de participare religioasă ridicat, prin prezenţa la biserică cu o frecvenţă săptămânală sau mai ridicată. O proporţie de 11,1% manifestă un grad de participare mediu, având o frecvenţă lunară, în timp ce 60,7% din respondenţi au un grad de participare foarte redus sau inexistent (Andrei *et al.*: 2008, p. 29). Deşi prin comparaţie cu statele studiate de Stark şi Iannaccone gradul de participare al românilor este uşor mai ridicat, proporţia persoanelor declarate atee/fără religie este, conform recensământului din 2011, de doar 0,23%, pe când în Franţa, spre exemplu, unde gradul de participare în studiul lui Iannaccone şi Stark este de 11%, proporţia ateilor declaraţi este de 10%. În ciuda faptului că peste 99% din populaţia României declară că aparţine unui cult religios, conform recensământului din 2011, în cazul a mai puţin de 20% există o participare frecventă la viaţa religioasă, rezultat ce poate fi explicat prin intermediul ipotezei lui Finke şi Stark (1988, p. 42), potrivit căreia doar specializarea caracteristică unei pieţe competitive poate conduce la creşterea participării religioase, deoarece fiecare segment de pe piaţă devine ocupat.

În privinţa celui de-al doilea efect, şi anume sacralizarea societăţii, acesta este de asemenea prezent pe scară largă în România. Sacralizarea, definită în secţiunea 12.3.4., se referă la prezenţa simbolicii religioase în o parte semnificativă din domeniile principale ale vieţii indivizilor, cum ar fi familia, sistemul de educaţie, mediul politic etc. Exemplificând, Stark şi Iannaccone consideră existenţa crucilor în sălile de clasă din sistemul de învăţământ pre-universitar, ceremoniile anuale în care preoţii binecuvântează flota comercială, precum şi alte ceremonii religioase specifice sferei publice (Stark, Iannaccone: 1994, p. 234) instanţe ale sacralizării societăţii. Pentru a ilustra sacralizarea societăţii româneşti vom folosi doar trei exemple, pe care le considerăm însă fundamentale pentru prezenţa religiei în sfera publică. 1) Depunerea jurământului politic, necesară atât pentru investirea în funcţie a preşedintelui României, cât şi pentru investirea miniştrilor, a senatorilor şi deputaţilor, constă în rostirea unei fraze prevăzute în art. 82 (2) din Constituţie, ale cărei ultime cuvinte sunt: „Aşa să-mi ajute Dumnezeu!". De asemenea, conform cutumei,

24. Elementele luate în considerare sunt, în ordinea din ecuaţie, Bisericile Ortodoxă, Romano-Catolică, Greco-Catolică, Reformată, Baptistă, Penticostală, Adventistă de Ziua a Şaptea, alte religii, ateismul/fără religie şi religiile nedeclarate.

în timpul ceremoniei oficialii depun jurământul cu mâna atât pe Constituţie, cât şi pe Biblie; 2) liderii politici sunt prezenţi în mod constant la evenimente de o importanţă deosebită pentru Biserica Ortodoxă Română. Două exemple în acest sens pot fi considerate alegerea lui Daniel Ciobotea ca patriarh al României în 2007, eveniment la care au asistat Traian Băsescu (preşedinte), Călin Popescu-Tăriceanu (prim-ministru), Nicolae Văcăroiu (preşedinte al Senatului), Bogdan Olteanu (preşedinte al Camerei Deputaţilor) ş.a. (Abrudan: 2007, p. 4), şi canonizarea lui Andrei Şaguna din 29 octombrie 2011, la care au participat Traian Băsescu (preşedinte), Victor Ponta (preşedinte al PSD), precum şi alţi reprezentanţi politici[25]; 3) prezenţa religiei în sistemul educaţional - şi în special avantajarea Bisericii Ortodoxe - poate fi interpretată ca o manifestare a sacralizării. Pe de o parte, ne putem raporta la cazul prezenţei icoanelor şi crucilor în şcoli, considerată de Cristian Pîrvulescu „o discriminare în spaţiul public" care „instaurează o formă de inegalitate"[26], iar pe de altă parte, ne putem raporta chiar la curriculumul materiei religie şi rolul favorizat al ortodoxismului din această perspectivă, ambele aspecte fiind contestate de anumite părţi ale societăţii civile[27].

12.5. Critici ale modelelor explicative privind comportamentul religios din perspectiva economiei neoclasice

În ciuda simplităţii lor, a predicţiilor variate şi a suportului lor empiric, teoriile şi modelele economice ale comportamentului religios au primit numeroase critici, în special din partea sociologilor, care uneori contestă înseşi premisele teoriei economice, alteori teoriile şi modelele sau numai anumite rezultate ale acestora. Fără a insista asupra criticilor aduse premiselor teoriei alegerii raţionale sau imperialismului economic (o instanţă a acestuia fiind abordarea economică a religiilor) deoarece acestea vor fi tratate într-un capitol separat, în continuare vor fi avute în vedere principalele critici aduse modelelor economice care analizează comportamentul religios.

12.5.1. *Critici ale fundamentelor metateoretice din abordarea economică a religiilor*

Un prim fundament metateoretic criticat de Chaves (1995) este supraestimarea rolului asumpţiei comportamentului maximizator în analiza economică a religiilor. Problema

25. http://www.gandul.info/news/canonizarea-lui-andrei-saguna-la-slujba-au-fost-prezenti-10-000-de-credinciosi-basescu-si-ponta-8915330, accesat în 22.09.2012.
26. http://www.cotidianul.ro/cristian-parvulescu-icoanele-in-scoli-o-discriminare-in-spatiul-public-177134, accesat în 22.09.2012.
27. http://www.asur.ro/campanii/stop-indoctrinarii, accesat în 22.09.2012.

ridicată de Chaves este că, în cazul în care considerăm toate celelalte elemente independente, asumpţia maximizării calculelor cost/beneficiu nu are forţă predictivă şi, în consecinţă, nu poate constitui punctul de sprijin al unui sistem deductiv de tipul celui dorit în modelele economice de analiză a religiei. Exemplificând, Chaves se referă la modelul capitalului uman, discutat de Iannaccone (1990), şi la anumite particularităţi ale Bisericii, precum structura congregaţiei şi salariile reduse ale clerului, analizate tot de Iannaccone (1992b), argumentând că în ambele cazuri forţa predictivă nu este dată de comportamentul maximizator, ci de asumpţii suplimentare introduse în model, cum este cazul relevanţei cumulării de capital în influenţarea actului decizional în primul caz şi caracterizarea bunurilor religioase ca bunuri de tip experienţă în al doilea (Chaves: 1995, pp. 100-101).

A doua critică lansată de Chaves este îndreptată împotriva pretenţiei de program unificator emisă de Stark şi Bainbridge (1985) şi Iannaccone (1995). În acest sens, Chaves aduce trei argumente: 1) deşi există instanţe în care modelele explicative sunt formalizate şi în acest mod ar putea constitui elemente unificatoare, sunt construite anume pentru unele domenii şi nu pot fi unificatoare până când universul de aplicabilitate nu este extins; 2) formalizarea modelelor nu este caracteristică în mod obligatoriu teoriei alegerii raţionale, tot aşa cum se pot construi explicaţii şi în teoria alegerii raţionale fără să fie nevoie de formalizare; există avantaje ale formalizării dintr-o perspectivă unificatoare, însă ele nu aparţin exclusiv abordării economice; 3) sistemul teoretic nu este deductiv, în ciuda etichetării unor combinaţii de raţionamente teoretice, dovezi empirice, intuiţii şi inferinţe logice sub forma unor „axiome" sau „definiţii"; 4) caracterul unificator dat de comportamentul maximizator este prea slab pentru a constitui substanţa unui sistem deductiv fără a necesita asumpţii suplimentare, diferenţiate în funcţie de context (Chaves: 1995, pp. 102-103).

12.5.2. *Critici ale premiselor teoriei alegerii raţionale*

O critică generală este formulată de Montgomery, care consideră că religia implică nu doar necunoscutul, ci şi incognoscibilul, astfel că actorii nu pot estima în mod obiectiv probabilităţile şi, în consecinţă, nici nu pot face alegeri care să le maximizeze utilitatea aşteptată, motiv pentru care, susţine el, abordarea economică nu-şi poate folosi modelele teoretice în explicarea comportamentului religios (1996, p. 445).

Unii critici afirmă că raţionalitatea normativă ar fi un concept mai potrivit pentru analiza comportamentului religios (decât raţionalitatea instrumentală), deoarece ea presupune conformarea faţă de o valoare sau faţă de un ideal moral, angajament care nu are legătură cu analiza cost/beneficiu propusă de teoria economică (Jerolmack, Porpora: 2004, pp. 140-141). Conform altor cercetători, în actul de adorare/închinare autentic credinciosul nu este motivat de costurile şi beneficiile faptului de a acţiona în acest fel, ci de dorinţa de a-şi exprima recunoştinţa lui faţă de Dumnezeu (Reitsma: 2004, p. 231). Alţi critici consideră că există situaţii în care indivizii fac alegeri religioase nu pentru a-şi maximiza utilitatea, ci pentru a le face pe plac celor din jur sau pentru a le evita mânia (Sherkat, Wilson: 1995, p. 998). Toate aceste critici primesc acelaşi răspuns: atât timp cât alegerea unei alternative produce o stare de satisfacţie (sufletească, morală, interioară), iar ignorarea ei o stare de nemulţumire, aceste rezultate posibile ale alegerii pot fi interpretate

în termeni de constrângeri, recompense şi sancţiuni (costuri şi beneficii) care ghidează comportamentul individual şi, ca atare, pot fi analizate cu instrumentarul oferit de ştiinţa economică.

12.5.3. *Critici ale modelelor cererii religioase*

Analiza biografiei Maicii Tereza din perspectiva teoriilor economice a fost criticată pe considerentul că autoarele articolului au ridicat unul dintre multiplele motive posibile ale comportamentului ei religios la statutul de motiv unic, ignorând posibilitatea existenţei unor motive convergente la baza comportamentului (Reitsma : 2004, p. 221). Totuşi, atât timp cât modelul produce rezultate apelând la premise minime şi păstrându-şi logica internă, el nu trebuie respins. O altă critică a aceluiaşi articol se referă la faptul că explicaţiile oferite de autoare „lasă impresia că abordarea economică are rolul de a demitiza pretenţiile religiei" (Reitsma : 2004, p. 221), deoarece, conform teologiei creştine, mântuirea este acordată de Dumnezeu prin har, nu este „cumpărată" cu bani (donaţii) sau cu acţiuni caritabile. Deşi este adevărat că mântuirea este un dar, conform teologiei creştine, Dumnezeu nu acordă totuşi mântuirea (utilitatea supremă) în mod aleatoriu, ci îi îndeamnă pe oameni să se conformeze poruncilor Sale (constrângeri).

12.5.4. *Critici ale modelelor ofertei religioase*

Conform teoriei economice clasice, fie actorii raţionali vor tinde să adere la biserici, unde se pot bucura de beneficii religioase fără a contribui la producerea lor, fie bisericile, încercând să-şi atragă cât mai mulţi adepţi, vor promite mântuirea în schimbul unor contribuţii individuale *minime*. În ambele situaţii s-ar ajunge la o diluare a beneficiilor religioase oferite de toate bisericile. Însă acest lucru nu se întâmplă, deoarece (conform modelelor prezentate) sectele (bisericile stricte) transformă bunurile religioase publice în bunuri de club (*cf.* Iannaccone : 1992a). Totuşi, consideră criticii, datele empirice nu reuşesc să confirme că soluţia identificată de aceste modele pentru rezolvarea problemei călătorului clandestin îi stimulează pe indivizi să aleagă o anumită biserică. În plus, aceiaşi critici consideră că premisa comportamentului maximizator nu poate explica opţiunea unui actor raţional de a adera la confesiuni cu învăţături religioase care îl expun pedepsei veşnice, precum calvinismul, de exemplu (Lechner : 2007 ; Mellor : 2000, p. 282).

12.6. Concluzii

Cercetătorii din teoria alegerii raţionale analizează viaţa religioasă pe trei niveluri : individual, de grup (biserici, secte) şi comunităţi/societăţi. Modelele prezentate în capitolul de faţă oferă explicaţii teoretice pentru regularităţile empirice identificate în comportamentul religios (al indivizilor şi al organizaţiilor), precum şi numeroase predicţii, toate sub aceeaşi umbrelă a teoriei economice (Iannaccone : 1995, p. 78).

Fiindcă acest capitol se încadrează într-un spaţiu limitat, nu am putut descrie toate direcţiile de cercetare importante din abordarea economică a religiilor. Cu toate acestea, dezbateri referitoare la subiecte precum : stricteţea organizaţiilor religioase (Iannaccone : 1994 ; Barros, Garoupa : 2002), dezvoltarea organizaţiilor religioase (Iannaccone : 1994 ; Iannaccone *et al.* : 1995 ; Iannaccone : 1996), afilierea religioasă (Iannaccone : 1992a ; Barro *et al.* : 2010), diverse politici ale organizaţiilor religioase şi efectele acestora (Iannaccone, Miles : 1990 ; Berggren : 1997 ; Iannaccone, Berman : 2006), dar şi altele, cum ar fi participarea la diferitele tipuri de activităţi bisericeşti, căsătoriile interconfesionale/interreligioase, credinţa în viaţa de apoi, implicarea religioasă (Kwilecki, Wilson : 1998, p. 205), prezintă de asemenea o importanţă semnificativă în cadrul abordării, în ciuda faptului că nu le-am aprofundat în prezentul studiu.

Toate aceste aplicaţii demonstrează, pe de o parte, eficienţa teoriilor şi a modelelor economice în explicarea unor comportamente nonpiaţă şi, pe de altă parte, recunoaşterea importanţei fenomenului religios în lumea academică.

Bibliografie

Abrudan, D. (2007), „Alegerea, validarea şi instalarea Patriarhului Daniel", *Revista Teologică*, 4.

Allen, D. (1995), „Order in the Church : A Property Rights Approach", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, pp. 97-117.

Anderson, G. (1988), „Mr. Smith and the Preachers : The Economics of Religion in the Wealth of Nations", *Journal of Political Economy*, 96(5), pp. 1066-1088.

Anderson, G., Ekelund, R., Hebert, R., Tollison, R. (1992), „The medieval crusades : A public choice perspective", *European Journal of Economic History*, 21, pp. 349-363.

Andrei, T., Roşca, I., Iacob, A., Stancu, S. (2008), „The Influence of Religious Factors on the Electoral Option - Quantitative Analysis", *Journal for the Study of Religions and Ideologies*, 7(21), pp. 20-43.

APADOR-CH (2008), *Stat şi religii în România. O relaţie transparentă ?*, Bucureşti, www.apador.org/publicatii/raport_stat_religii.pdf, accesat în 22.09.2012.

Argyle, M., Beit-Hallahmi, B. (1975), *The Social Pshychology of Religion*, Londra : Routledge and Keegan Paul.

Azzi, C., Ehrenberg, R. (1975), „Household Allocation of Time and Church Attendance", *Journal of Political Economy*, 83(1), pp. 27-56.

Barro, R., Hwang, J., McCleary, R. (2010), „Religious Conversion in 40 Countries", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 49(1), pp. 15-36.

Barros, P. , Garoupa, N. (2002), „An Economic Theory of Church Strictness", *The Economic Journal*, 112, pp. 559-576.

Bercea, B., Ekelund, R., Tollison, R. (2005), „Cathedral building as an entry deterring device", *Kyklos*, 58, pp. 453-466.

Berger, P. (1967), *The Sacred Canopy*, New York : Doubleday.

Berggren, N. (2007), „Rhetoric or Reality ? An Economic Analysis of the Effects of Religion in Sweden", *Journal of Socio-Economics*, 26(6), pp. 571-596.

Berman, E. (2000), „Sect, Subsidy and Sacrifice : An Economist's View of Ultra-Orthodox Jews", *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), pp. 905-953.

Buchanan, J, Tullock, G. (2010 [1962]), *Calculul consimţământului : fundamentele logice ale democraţiei constituţionale*, traducere de Monica Sibinescu, Laura Sibinescu, Bucureşti : Publica.

Chaves, M. (1995), „On the Rational Choice Approach to Religion", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34(1), pp. 98-104.

Chaves, M., Cann, D. (1992), „Regulation, pluralism, and religious market structure", *Rationality and Society*, 4, pp. 272-290.

Chaves, M., Gorski, P. (2001), „Religious Pluralism and Religious Participation", *Annual Review of Sociology*, 27, pp. 261-281.

Constituţia României, http : //www.cdep.ro/pls/dic/site.page ? id = 339, accesat în 22.09.2012.

Davidson, A. (1995), „The Medieval Monastery as Franchise Monopolist", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, pp. 119-128.

Davidson, A., Ekelund, R. (1997), „The Medieval Church and Rents from Marriage Market Regulations", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 32, pp. 215-245.

Ekelund, R., Hebert, R. (2010), „Interest Groups, Public Choice and the Economics of Religion", *Public Choice*, 142, pp. 429-436.

Ekelund, R., Hebert, R., Tollison, R. (1989), „An economic model of the medieval church : Usury as a form of rent seeking", *Journal of Law, Economics and Organization*, 5, pp. 307-331.

Ekelund, R., Hebert, R., Tollison, R. (1992), „The economics of sin and redemption : Purgatory as a market-pull innovation", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 19, pp. 1-15.

Ekelund, R., Hebert, R., Tollison, R. (2002), „An economic analysis of the protestant reformation", *Journal of Political Economy*, 110, pp. 646-671.

Ekelund, R., Hebert, R., Tollison, R. (2004), „The Economics of the Counter-Reformation : Incumbent-Firm Reaction to Market Entry", *Economic Inquiry*, 42(4), pp. 690-705.

Ekelund, R., Hebert, R., Tollison, R., Anderson, G., Davidson, A. (1996), *Sacred Trust : The Medieval Church as an Economic Firm*, Londra : Oxford University Press.

Ellison, C. (1995), „Rational choice explanations of individual religious behavior : Notes on the problem of social embeddedness", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34(1), pp. 89-97.

Finke, R., Stark, R. (1988), „Religious Economies and Sacred Canopies : Religious Mobilization in American Cities, 1906", *American Sociological Review*, 53(1), pp. 41-49.

Goorha, P. (2011), „Some Insights on Religion from Public Goods Economics", *Forum for Social Economics*, 40, pp. 221-231.

Hirschman, A. (1964), „The Paternity of an Index", *American Economic Review*, 54(5), pp. 761-762.

Iannaccone, L. (1988), „A Formal Model of Church and Sect", *The American Journal of Sociology*, 94, supliment : *Organizations and Institutions : Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*, pp. S241-S268.

Iannaccone, L. (1990), „Religious Practice : A Human Capital Approach", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 29(3), pp. 297-314.

Iannaccone, L. (1992a), „Sacrifice and Stigma : Reducing Free-riding in Cults, Communes, and Other Collectives", *The Journal of Political Economy*, 100(2), pp. 271-291.

Iannaccone, L. (1992b), „Religious markets and the economics of religion", *Social Compass*, 39, pp. 123-131.

Iannaccone, L. (1994), „Why Strict Churches are Strong", *American Journal of Sociology*, 99(5), pp. 1180-1211.

Iannaccone, L. (1995), „Voodoo Economics ? Reviewing the Rational Choice Approach to Religion", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34(1), pp. 76-88.

Iannaccone, L. (1996), „Reassessing Church Growth : Statistical Pitfalls and Their Consequences", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 35(3), pp. 197-216.

Iannaccone, L. (1998), „Introduction to the Economics of Religion", *Journal of Economic Literature*, 36(3), pp. 1465-1495.

Iannaccone, L., Berman, E. (2006), „Religious Extremism : The Good, the Bad and the Deadly", *Public Choice*, 128, pp. 109-129.

Iannaccone, L., Miles, C. (1990), „Dealing with Social Change : The Mormon Church's Response to Change in Women's Roles", *Social Forces*, 68(4), pp. 1231-1250.

Iannaccone, L., Olson, D., Stark, R. (1995), „Religious Resources and Church Growth", *Social Forces*, 74(2), pp. 705-731.

Jerolmack, C., Porpora, D. (2004), „Religion, Rationality, and Experience: A Response to the New Rational Choice Theory of Religion", *Sociological Theory*, 22(1), pp. 140-160.

Klick, J. (2006), „Salvation as a Selective Incentive", *International Review of Law and Economics*, 26, pp. 15-32.

Kwilecki, S., Wilson L. (1998), „Was Mother Theresa Maximising Her Utility? An Idiographic Application of Rational Choice Theory", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 37(2), pp. 205-221.

Lechner, F. (2007), „Rational Choice and Religious Economies", în J.A. Beckford şi J. Demerth (eds.), *The SAGE Handbook of the Sociology of Religion*, Londra: SAGE Publications Ltd, pp. 81-97.

Legea nr. 142/1999 privind sprijinul statului pentru salarizarea clerului, http://www.dreptonline.ro/legislatie/legea_salarizare_cler.php, accesat în 22.09.2012.

Legea nr. 489/2006 privind libertatea religioasă şi regimul general al cultelor, http://www.drept-online.ro/legislatie/lege_libertate_religioasa_regimul_cultelor.php, accesat în 22.09.2012.

Mao, W., Zech, C. (2002), „Choices of organizational structures in religious organizations: A game theoretic approach", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47, pp. 55-70.

McBride, M. (2008), „Religious Pluralism and Religious Participation: A Game Theoretic Analysis", *American Journal of Sociology*, 114(1), pp. 77-108.

McCleary, R., Barro, R. (2006a), „Religion and Economy", *The Journal of Economic Perspectives*, 20(2), pp. 49-72.

McCleary, R., Barro, R. (2006b), „Religion and Political Economy in an International Panel", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 45(2), pp. 149-175.

Mellor, P. (2000), „Rational Choice or Sacred Contagion? Rationality, Non-Rationality and Religion", *Social Compass*, 47(2), pp. 273-292.

Miroiu, A. (2007), *Fundamentele politicii*, vol. 2: *Raţionalitate şi acţiune colectivă*, Iaşi: Polirom.

Montgomery, J. (1996), „Contemplations on the Economic Approach to Religious Behavior", *The American Economic Review*, 86(2), Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association, San Francisco, CA, 5-7 ianuarie, pp. 443-447.

Niebuhr, R. (1957), *The Social Sources of Religious Denominationalism*, New York: Holt.

North, C., Staha, M. (2004), „Religious Pluralism and Religious Adherence in US Counties: Assessing the Reassessment", Baylor University, Working Paper Series.

Olson, D. (1999), „Religious Pluralism and US Church Membership: A Reassessment", *Sociology of Religions*, 60(2), pp. 149-173.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge: Harvard University Press.

Reitsma, R.L. (2004), „God, our Commodity in Heaven: Rational Choice Theory and Religion", *Christian Scholar's Review*, 33(2), pp. 213-236.

Sherkat, D., Wilson, J. (1995), „Preferences, Constraints, and Choices in Religious Markets: An Examination of Religious Switching and Apostasy", *Social Forces*, 73(3), pp. 993-1026.

Smith, A., (1965), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York: Modern Library.

Stark, R., Bainbridge, W.S. (1985), *A Theory of Religion*, New York: Peter Lang.

Stark, R., Iannaccone, L. (1994), „A Supply-Side Reinterpretation of the „Secularization» of Europe", *Journal for the Scientific Study of Religion*, 33(3), pp. 230-252.

Stark, R., Iannaccone, L., Finke, R. (1996), „Religion, Science and Rationality", *The American Economic Review*, 86(2), Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association, San Francisco, CA, 5-7 ianuarie, pp. 433-437.

Statutul pentru organizarea şi funcţionarea Bisericii Ortodoxe Române, http://www.patriarhia.ro/ro/documente/statutul_bor.html, accesat în 22.09.2012.

Troeltsch, E. (1950), *The Social Teaching of the Christian Churches*, Londra: Allen & Unwin.

Voas, D., Crockett, A., Olson, D. (2002), „Religious Pluralism and Participation: Why Previous Research is Wrong", *American Sociological Review*, 67(2), pp. 212-230.

Weber, M. (1958), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, New York : Free Press.
Witham, L. (2010), *The Marketplace of the Gods : How Economics Explains Religion*, Oxford : Oxford University Press.

Index de termeni

A

absenteism 23, 69, 160
activitate religioasă 249, 251-252, 256
actori strategici 162
alegere constituţională 110, 173-174, 178, 185
alienare 160
analiza economică a dreptului 203
androcentrism 244
asimetrie informaţională 38, 78, 101-102, 119-120, 123, 125, 181, 191-192, 207

B

bicameralism 24, 35, 135, 140-147, 149
birocraţie 12, 20-21, 23-24, 45, 98, n. 99, 100, 103, 110-111, 116, 119-120, 121 n., 129
biserică 12, 26-27, 248, 250, 252-258, 260-262, 264
buget discreţionar 102, 105-106, 111
buget total 100-102, 105, 108, 158
bun religios 248, 254-257, 263-264

C

capital religios 26, 248, 250-252
capital uman 26, 226-227, 231-232, 250-252, 263
căsătorie 12, 26, 225-226, 228-230, 234-236, 238, 253, 255, 265
căutarea profitului 74, 76-77, 80, 94
căutarea rentelor economice 23, 77, 187
căutarea rentelor politice 12, 23-24, 74-81, 84-90, 92-95
competiţie electorală 24, 51, 91, 152-153, 156-157, 159-162, 164, 166, 169, 185
comportament electoral 12, 20, 41, 51-52, 63, 66-67, 69-71
constituţie fiscală 25, 171, 184, 186,191
continuum ideologic 153-154, 162
costuri de tranzacţionare 178, 206
creşterea guvernământului 24, 109, 114-116, 118-124, 126-128, 130, 137, 139, 141

D

deductivitate 18-20
descurajare marginală 219
distribuţia votanţilor 154-155, 157, 162, 168
divorţ 12, 26, 225-228, 234-237, 241
drept civil 12, 25-26, 201-203, 207, 222
drept penal 12, 25-26, 202, 212, 214-215, 219, 221-222

E

echilibru 15, 82, 90, 92, 100 n., 102 n., 117, 146-147, 152-154, 156-158, 160-162, 164-165, 168-169, 174 n., 177, 187, 190, 193, 230
economia religiei 26-27, 248-249, 254
economie constituţională 25, 171-174, 179-182, 191-193
economie constituţională normativă 171, 174
economie constituţională pozitivă 171, 174, 179, 181
economie feministă 241-242, 244-245
economie neoclasică 11-14, 16-21, 25-27, 46-47, 51, 53, 61, 66, 69, 81, 122, 172, 225-226, 241-245, 255, 262
efectul Baumol 119, 121 n.
eficienţă 12, 21, 23, 26, 45, 57, 77, 80, 91 n., 94, 102, 111, 114-116, 119, 121, 123-130, 173, 176-178, 184, 189-191, 201-210, 217-218, 221, 223, 226, 230-231, 238, 240, 243, 265
elasticitate fiscală 123, 126
erori aleatorii 39-41, 43

erori sistematice 33-34, 39, 43-44, 46
explanandum 15, 19
explanans 15-16

F

familie 11-12, 26, 52, 75, 161, 225-235, 237-245, 250, 258, 261
federalism fiscal 182-183, 189, 194
feminism 238, 242
fizică socială 18

G

grupuri de interese 37, 48, 74-77, 80, 84, 88, 91-92, 94-95, 108, 116, 119-122, 125, 136, 142-145, 182
grupuri de presiune 11-12, 21-22, 24, 38, 76, 80, 90-94, 120-122

H

homo economicus 17-18, 20, 23, 33, 53, 65-66, 70, 175, 245

I

ignoranţă raţională 22, 33, 36-38, 41, 46-48, 110, 185, 191-193
iluzie fiscală 116, 123-124, 126
imperialismul economiei 14, 262
indiferenţă 157, 160
individualism metodologic 13-16, 25, 40, 47-48, 69, 173
informaţie 15, 22, 33-38, 41-43, 46-47, 52, 78, 86, 88, 91, 94, 100-101, 106, 110, 120, 123, 125, 127, 130, 153, 169, 178-179, 185, 203, 205-207, 213, 222, 226
infractor raţional 212, 221-222
instabilitate legislativă 24, 135, 142, 147
instituţii politice 77, 89, 172, 238, 249
iraţionalitate raţională 22, 33-34, 39, 43-44, 46-48

L

lege eficientă 211, 214
legea 1/n 24, 135-140
legea 1/n inversată 24, 135-136, 140-141
legea k/n 24, 135-136, 141

M

majorităţi ciclice 142, 145-147
maximizarea bugetului 23, 98, 100-101, 105-109, 120, 127
maximizarea utilităţii 13-14, 16-20, 25, 48, 52, 54, 58, 63, 66, 69-70, 174, 203, 207, 213, 226, 229, 239, 241
mărimea legislativului 12, 24, 135-137, 140-141, 148-149
minimizarea regretului 23, 53, 58-60
modelul direcţional 24, 152, 166-168
modelul downsian 25, 152-154, 156-157, 159, 166-168
modelul leviatanului 23, 107, 109, 116, 124, 193
monopol bilateral 20, 101
multidimensionalitate 157

N

norme religioase 253, 257

O

organizaţie religioasă 12, 20, 27, 248, 253-257, 259, 265

P

paradoxul votului 17 n., 23, 52, 68-70
pedeapsă cu moartea 26, 218-220
piaţă 11, 15, 17, 21, 23, 42, 44-45, 61-62, 65-66, 75, 77, 81-88, 90, 94, 101, 121, 125, 127, 177-178, 184, 186, 189, 204-205, 215, 222, 226, 229-233, 238-239, 243-244, 261
piaţă religioasă 27, 248, 254, 258-260
politică distributivă 137, 139
portofoliu religios 27, 248, 250, 253
preferinţe cu vârf unic 157, 160-162, 164, 168
preferinţe sistematic părtinitoare 45-46
probabilitatea de a fi decisiv 55-57, 68
producţie ineficientă 130
producţie legislativă 148-149
producţie religioasă domestică 26, 248, 250-251
public raţional 33, 39-41, 43, 46-47

R

raţionalitate 16-18, 20, 25, 41, 43, 47-48, 51, 53, 69-70, 173, 187, 212-214, 221, 226, 263
răspundere delictuală 26, 201, 209-211, 221-222
relaţia principal-agent 38, 78, 119, 191-192
remodelarea biroului 109, 111
rente artificiale 74, 77, 93
rente de monopol 76-79, 83, 86
rente naturale 74, 77

rente negative 74, 77
rente pozitive 74
roluri de gen 238-239, 243

S

schimb de voturi 139, 175
sectă 26-27, 248, 253-254, 256, 264
secularizare 248, 257
separarea puterilor în stat 25, 180-182
sisteme electorale 21-22, 141, 143, 152, 156, 160-161, 165, 169, 180
sponsor 101-105, 107-108
statul bunăstării 46, 114, 118
structura legislativului 24-25, 135, 142, 148-149
supraproducţie 101-103, 105, 109

Ş

şeful biroului 101

T

taxare 65, 101, 110, 115, 117-118, 123, 125-126, 128-130, 137-138, 170, 185, 187-190, 194
teorema lui Coase 203-204
teoria alegerii publice 14, 20-25, 34, 36, 38, 43, 47-48, 51-52, 61, 63-64, 68-70, 77, 98-100, 107, 110-111, 114-115, 122, 127, 135-136, 142-143, 148, 172-174, 179
teoria contractului 206-207
teoria economică a familiei 231
tirania majorităţii 24, 135, 142, 145-147
Tratatul Fiscal 191, 194

U

Uniunea Europeană 25, 124, 171, 183, 191-194

V

vot instrumental 53, 58, 70
vot probabilist 159-160, 168
votant altruist 51, 70
votant decisiv 118
votant expresiv 23, 42, 51, 63
votant median 103, 117-118, 125, 146, 155-156, 160, 164-165, 168, 185
votant raţional 54
votanţi cu preferinţe sociale 63, 68, 70

COLLEGIUM

Politici publice şi integrare europeană

au apărut:

Alina Mungiu-Pippidi, Sorin Ioniţă (coord.) - *Politici publice. Teorie şi practică*
Luciana Alexandra Ghica, Marian Zulean (coord.) - *Politica de securitate naţională. Concepte, instituţii, procese*
Florin Bondar (coord.) - *Politici publice şi administraţie publică*
Elinor Ostrom - *Guvernarea bunurilor comune. Evoluţia instituţiilor pentru acţiunea colectivă*
Mihai Păunescu (coord.) - *Management public în România*
Iordan Gheorghe Bărbulescu - *Procesul decizional în Uniunea Europeană*
Claudiu Crăciun, Paul E. Collins (coord.) - *Managementul politicilor publice. Transformări şi perspective*
Iordan Gheorghe Bărbulescu, Daniela Răpan - *Dicţionar explicativ trilingv al Uniunii Europene/ Trilingual Dictionary of the European Union / Dictionnaire explicatif de l'Union Européenne*
Mirela Cerkez (coord.) - *Evaluarea programelor şi politicilor publice. Teorii, metode şi practici*
Laurie Boussaguet, Sophie Jacquot, Pauline Ravinet (coord.) - *Dicţionar de politici publice*
Dusan Sidjanski - *Viitorul federalist al Europei. Comunitatea Europeană de la origini la Tratatul de la Lisabona*
Jean-Luc Sauron - *Curs de instituţii europene. Puzzle-ul european*
William N. Dunn - *Analiza politicilor publice. O introducere*
Radu Nicolae - *Corupţia şi politicile anticorupţie*
Şerban Cerkez - *Grupurile de interese şi politicile publice*
Diana-Camelia Iancu - *Uniunea Europeană şi administraţia publică*
Cristian Vlădescu, Cristian Buşoi - *Politici de sănătate în Uniunea Europeană*
Francisco Aldecoa Luzárraga, Mercedes Guinea Llorente - *Europa viitorului. Tratatul de la Lisabona*
Oana-Andreea Ion - *Guvernanţa Uniunii Europene. Abordări actuale*
Mihai Ungureanu (coord.) - *Instituţii, alegeri individuale şi acţiune colectivă*

în pregătire:

Adrian Miroiu, Iris-Patricia Golopenţa (coord.) - *Acţiune colectivă şi bunuri comune în societatea românească*

www.polirom.ro

Redactor: Ramona Lupu
Coperta: Carmen Parii
Tehnoredactor: Irina Lăcătuşu

Bun de tipar: noiembrie 2014. Apărut: 2014
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. BOX 266
700506, Iaşi, Tel. & Fax: (0232) 21.41.00; (0232) 21.41.11;
(0232) 21.74.40 (difuzare); E-mail: office@polirom.ro
Bucureşti, Splaiul Unirii nr. 6, bl. B3A, sc. 1, et. 1,
sector 4, 040031, O.P. 53
Tel.: (021) 313.89.78; E-mail: office.bucuresti@polirom.ro

Tiparul executat la S.C. Tipo-Lidana S.R.L.,
Calea Unirii, nr. 35, Suceava
Tel. 0230/517.518; Fax: 0330/401.062
E-mail: office@tipolidana.ro; www.tipolidana.ro

Politici publice
și integrare europeană

Volum coordonat de
Mihai Ungureanu

INSTITUȚII, ALEGERI INDIVIDUALE ȘI ACȚIUNE COLECTIVĂ

Volumul analizează fundamentele politicilor publice din perspectiva teoriei alegerii raționale. În prima parte sunt abordate teme din domeniul științei politice, cum ar fi comportamentul electoral al cetățenilor și al partidelor politice, interacțiunea dintre stat și grupurile de presiune, efectele formei birocratice de organizare a administrației publice, forma și mărimea legislativelor sau alegerea și efectele constituțiilor. Partea a doua include studii pe marginea unor teme asociate domeniilor sociologiei și dreptului, abordarea în mod unitar a acestor subiecte realizându-se cu ajutorul instrumentelor economiei neoclasice. *Instituții, alegeri individuale și acțiune colectivă* se adresează studenților și profesorilor de la facultățile de științe politice, administrație, sociologie și drept, precum și cercetătorilor din domeniul științelor sociale.

Alegeri individuale și acțiune colectivă • Alegeri individuale și calitatea democrației • Participarea electorală a cetățenilor • Ineficiența rentelor politice • Modele economice ale birocrației • Creșterea și mărimea guvernământului • Mărimea și structura legislativului • Modele spațiale ale competiției multipartidiste • Economia constituțională • Abordarea economică a dreptului • Gen și alegere rațională: abordarea economică a familiei • Analiza economică a comportamentului religios

Collegium

LIBRIS
29.95

EDITURA POLIROM
www.polirom.ro

ISBN 978-973-46-4890-0

Carte publicată și în ediție digitală

Pe copertă: © lightsource/Depositphotos.com